



Yritysten kasvu ja kasvun rahoitus

Case: Vantaan Uusyrityskeskuksen asiakkaiden kasvun kartoitus

Kajander, Mikko

Laurea-ammattikorkeakoulu
Tikkurila

Yritysten kasvu ja kasvun rahoitus

Case: Vantaan Uusyrityskeskuksen asiakkaiden kasvun kartoitus

Mikko Kajander
Liiketalouden koulutusohjelma
P2P
Opinnäytetyö
Kevät, 2013

Mikko Kajander

Yritysten kasvu ja kasvun rahoitus

Case: Vantaan Uusyrityskeskukseen asiakkaiden kasvun kartoitus

Vuosi	2013	Sivumäärä	40
-------	------	-----------	----

Tämä opinnäytetyö tehtiin Vantaan Uusyrityskeskukseen toimeksiannosta. Toimeksiannon tarkoituksena oli tutkia Vantaan Uusyrityskeskukseen palveluiden piirissä vuonna 2008 olleiden asiakkaiden yritysten kehitystä. Asiakkaat olivat yrittäjiä, jotka olivat perustaneet yrityksensä samana vuonna ja tarkoitus oli verrata ensimmäisen vuoden tilannetta nykyhetkeen. Tavoite oli saada kuva asiakasyritysten kasvusta. Kasvua mitattiin liikevaihdon ja henkilömäärän kasvulla.

Yritysten kasvu on tärkeää yhteiskunnan hyvinvoinnille. Kasvavat yritykset luovat uusia työpaikkoja ja tuovat lisää verotuloja. Poliittisessa keskustelussa on siirrytty enemmän yritysten kasvua, kuin yritysten määrää painottavaa suuntaan. Pelkkä yritysten määrän lisääntyminen ei varmista hyvinvointiyhteiskunnan tulevaisuutta. Tällä hetkellä julkinen puoli tarjoaa erilaisia yrityspalveluita ja pyrkii täydentämään rahoitusmarkkinoita esimerkiksi Finnveran kautta.

Teoriaosuus käsittelee yleisesti yrityksen kasvun eri osatekijöitä, kuten yrityksen ominaisuuksia ja strategiaa. Se käsittelee myös erilaisia rahoitustapoja sekä lähteitä. Teoriaosuus keskittyy lähinnä pienten ja keskisuurten yritysten orgaaniseen kasvuun. Varsinaisista virallisen määritelmän kasvuyrityksistä tai yritysostoin kasvavista yrityksistä ei puhuta.

Empiriaosuuden kvantitatiivinen tutkimus suoritettiin sähköisen lomakekyselyn avulla. Lomake luotiin Webropol sovelluksella ja lähetettiin vastaanottajille sähköpostin välityksellä. Yhteensä asiakkaina olleita yrittäjiä oli 242 kappaletta. Tutkimuksen näytteenä toimi 214 vuonna 2008 yrityksen perustanutta yrittäjää, joiden yhteystiedot Vantaan Uusyrityskeskuksesta oli hallussa. Vastauksia saatiin 17 kappaletta, joka vastaa 7,9 prosenttia koko näytteestä (214). Kaikista 242 perustetusta yrityksestä 188 oli edelleen toiminnassa tai ainakin yritysrekisterissä aktiivisella statuksella. Luku vastaa 78 prosenttia kaikista perustetuista yrityksistä ja sitä voidaan pitää hyvänä, kun verrataan Suomen yleisiin tilastoihin, joiden mukaan 50 - 55 prosenttia yrityksistä on elossa viiden vuoden jälkeen.

Tutkimuksen tuloksena ei havaittu merkittävää kasvua asiakasyritysten keskuudessa. Liikevaihto oli kasvanut hieman enemmän kuin henkilömäärä. Tutkitun ajanjakson aikana yleinen taloustilanne Suomessa ja lähes koko maailmassa oli epävarma ja Suomen talous jopa taantuma. Tämän voidaan ajatella osaltaan vaikuttaneen vastaajien kasvuhaluihin ja mahdollisuuksiin sekä yleiseen varovaisempaan ilmapiiriin koko yritysmaailmassa.

Asiasanat: Yrityskasvu, kasvuyritys, yritystoiminta, yrittäjäyys, yritysrahoitus, julkinen rahoitus, kasvurahoitus

Mikko Kajander

Company growth and growth financing
Case: Growth survey of clients of Vantaan Uusyrityskeskus

Year	2013	Pages	40
------	------	-------	----

The thesis was made by the assignment of Vantaan Uusyrityskeskus (Start-up center Vantaa). The purpose of the assignment was to study the development of the companies that had used the services of Vantaan Uusyrityskeskus in the year 2008. The studied companies had been established in 2008 and the state of that year was to be compared to the present state. The aim was to get a comprehensive view of the growth of the companies. The growth was measured by turnover and personnel.

The growth of companies plays a key role in the wellbeing of our society. Growing companies create new jobs and yield more tax revenue. The political discussion has been shifted more towards emphasizing the growth of companies than the number of companies. It's not only the number of companies that matters when striving to preserve our welfare society. Currently the public sector offers various business-services for companies and aims to supplement the financial market through for example Finnvera.

The theoretical part discusses the different factors of company growth in general such as operational environment and strategy. It also addresses different ways and sources of funding. The theoretical part focuses mainly on the organic growth of small and medium enterprises. The growth companies of official definition and companies growing through acquisitions are not discussed about.

The study was a quantitative survey that was implemented by using an electronic questionnaire. The questionnaire was sent to receivers by email and was created with the Webropol application. The sample of the research consisted of 214 entrepreneurs who had established their company in 2008. There were 242 clients who had established a company that year but Vantaan Uusyrityskeskus had the contact information of 214. The survey got 17 responses which makes 7,9 per cent of the whole sample. Of all of the 242 established companies 188 were still operating or at least had an operating status in the company register. That means that 78 per cent of the established companies were still operating which is a good amount compared to the general company statistics from Finland.

As the outcome there was no significant growth to be detected among the companies that replied. Turnovers had increased a slightly more than the number of personnel. The economic situation in Finland and most of the world during the observed time span was unstable and Finland even fell into recession. This might have caused the lack of will to grow among the repliers. It might have also reduced the opportunities and lead to a more cautious atmosphere in the entire corporate life.

Keywords: Company growth, growth company, entrepreneurship, corporate financing, public funding

Sisällys

1	Johdanto	7
1.1	Opinnäytetyön tausta ja tavoitteet	7
1.2	Opinnäytetyön viitekehys ja rakenne	8
2	Yrityksen kasvu	8
2.1	Kasvun motiivit	9
2.2	Kasvun mekanismit ja keinot	10
2.3	Yrityksen kasvuun vaikuttavia tekijöitä	11
2.3.1	Yrittäjä	11
2.3.2	Yritys	13
2.3.3	Strategia	14
2.3.4	Toimintaympäristö	16
2.4	Kasvun mittaaminen	17
3	Kasvun rahoitus	18
3.1	Sisäinen ja bootstrap-rahoitus	19
3.2	Ulkoinen rahoitus	20
3.2.1	Lainarahoitus	20
3.2.2	Oman pääomanehtoinen rahoitus	21
3.2.3	Ostovelkarahoitus	22
3.3	Julkiset rahoituslähteet	23
3.3.1	ELY-keskukset	24
3.3.2	Tekes	24
3.3.3	Finnvera	25
3.3.4	Suomen Teollisuussijoitus Oy & Sitra	25
4	Vantaan Uusyrityskeskuksen asiakastutkimuksen toteutus	26
4.1	Toimeksiantajan ja toimeksiannon kuvaus	26
4.2	Tutkimusmenetelmät	27
4.3	Tutkimuksen tavoitteet ja raportointi	28
5	Asiakastutkimuksen tulokset	29
5.1	Vastaajien taustatiedot	29
5.2	Toimiala ja yritystoiminnan tilanne	31
5.3	Yritystoimintaa jatkavien vastaukset	32
5.3.1	Henkilöstön ja liikevaihdon määrät	33
5.3.2	Rahoitus, muut yrityspalvelut ja kehittämisaikomukset	35
5.4	Mahdolliset jatkoyhteydenotot	37
6	Yhteenveto ja johtopäätökset	38
	Lähteet	41
	Kuvat	44

Kuviot	45
Liitteet.....	46

1 Johdanto

Yritysten kasvua voidaan pitää elintärkeänä tekijänä yhteiskunnalle. Kasvavien yritysten sekä varsinaisten kasvuyritysten myötä luodaan suuri osa uusista työpaikoista. Valtio pyrkii tukemaan yritysten kasvua mahdollisuuksien mukaan niin asiantuntijapalveluiden, kuin rahoituksen avulla. Potentiaalisten kasvuyritysten tunnistaminen on hankalaa erityisesti alkuvaiheessa ja onkin osittain perusteltua sanoa, että osa julkisista avustus-, tuki- ja lainaeuroista menee hukkaan todellisen kasvun jäätyä odotettua pienemmäksi tai jopa olemattomaksi. Toisaalta riski on otettava, jotta Suomen yritykset eivät jää jälkeen globaalissa kilpailussa.

Erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten (myöhemmin myös Pk-yritykset) kasvua ja sen edellytyksiä on tutkittu vähän. Kasvun teorian kirjallisuus ja muut lähteet ovat selkeästi enemmän painottuneet suurempien yritysten havainnoimiseen. Pk-yritykset ovat kuitenkin yritysverkkomme selkäranka. Vuonna 2010 alle 50 henkilöä työllistäviä yrityksiä oli Suomen yrityskannasta 99,1 prosenttia. Nopean kasvun yrityksiä Suomessa on vähän kansainvälisesti vertailtaessa. Syyksi mainitaan muun muassa kotimarkkinoiden pieni koko uusille innovaatioille, innovatiivisuutta ja kasvua tukevan yrittäjyyskulttuurin laajempi puuttuminen sekä rahoituksen ja tiettyjen alojen kaupallistamisosaamisen puute. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2013.)

1.1 Opinnäytetyön tausta ja tavoitteet

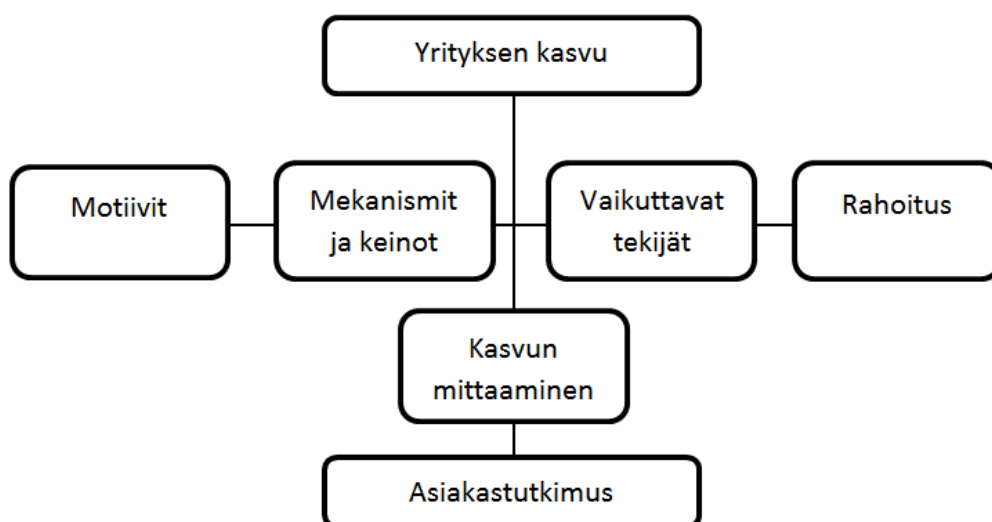
Opinnäytetyö tehdään Vantaan Uusyrityskeskuksen (myöhemmin myös Vuyk) toimeksiannosta. Tutkimusosion tarkoitus on selvittää Uusyrityskeskuksen vuoden 2008 yrittäjäasiakkaiden liiketoiminnan kehitystä. Kyseiset asiakkaat ovat perustaneet yrityksensä vuonna 2008. Kehitystä kartoitetaan perustamisvuodesta nykyhetkeen. Teoriaosuus liittyy yrityksen kasvuun ja sen peruspalkkien selvittämiseen. Tutkimuksessa käytetään myös yleisimmin yrityksen kasvun mittaamiseen käytettäviä mittareita.

Opinnäytetyön tavoite on selvittää teorian avulla yleisellä tasolla yrityksen kasvun perusteet ja verrata sitä myös tutkittaviin yrityksiin. Tavoitteena on saada toimeksiantajalle mahdollisimman kattava selvitys asiakasyritysten nykytilasta. Työn tekijän tavoite on lisätä omaa tietämystään yritystoiminnan alueella ja erityisesti sen kehittämisessä.

1.2 Opinnäytetyön viitekehys ja rakenne

Opinnäytetyön viitekehys painottuu yrityksen kasvuun ja sen peruselementtien esiintuomiseen. Työn teoriaosuus pyrkii myös pysymään Pk-yrityksille relevanteissa asioissa. Tässä työssä ei puhuta myöskään virallisen määrittelyn mukaisista kasvuyrityksistä, ellei niin tule selkeästi tekstistä ilmi.

Tämä opinnäytetyö koostuu teoriaosuudesta sekä kyselytutkimuksen tulosten esittelystä. Teoriaosuus käsittelee ensin yrityksen kasvua ja sen teoriaa yleisesti. Tämän jälkeen esitellään kasvavan yrityksen rahoitustapoja ja julkisen rahoituksen lähteitä. Viimeisessä osiossa käydään läpi kyselytutkimuksen tulokset.



Kuva 1 Viitekehysten rakenne

2 Yrityksen kasvu

Yrityksen kasvua on totuttu pitämään itsestään selvänä tavoitteena. Tutkimusten valossa voidaan kuitenkin todeta, että yrittäjälle voi hyvin riittää pieni yritys, jonka toimintaa voi itse hallita ja josta saa oman elantonsa. Yleisesti yritysten kuitenkin voidaan sanoa tavoittelevan vahvempaa markkina-asemaa sekä uudistumista markkinaosuuksien ja kilpailukyvyn säilyttämiseksi. Kasvu voi tapahtua myös fuusioiden, yritysostojen tai ketjuuntumisen avulla. (Viitala, R. & Jylhä, E. 2001, 195.)

Yrittäjyyspolitiikkakeskustelun painopiste on viimeaikoina siirtynyt enemmän kasvuyrityksiä käsittelevään suuntaan. On huomattu, että nopeasti kasvavat uudet yritykset luovat yhteiskuntaan syntyvistä uusista työpaikoista suuren osan. Ei ole siis syytä painottaa pelkkää yritysten lukumäärän kasvua vaan on keskityttävä yritysten kasvun kannustamiseen. Kasvuyrittäjyys

ei luo pelkästään työpaikkoja vaan turvaa myös Suomen taloutta vahvistamalla kilpailukykyä globalisoituneessa maassa. (Laukkanen 2007, 18-19)

2.1 Kasvun motiivit

Suomen Yrittäjien, Finnveran sekä työ- ja elinkeinoministeriön teettämän pk-yritysbarometrin mukaan 8 prosenttia yrityksistä ilmoittaa olevansa vahvasti kasvuhakuisia. 39 prosenttia suunnittelee kasvavansa mahdollisuuksien mukaan. 18 prosentilla ei ole ollenkaan kasvutavoitteita. Nuoremmat ja suuremmat pk-yritykset ovat yleisemmin kasvuhakuisia. Verrattaessa kevään 2008 tuloksiin, on kasvuhakuisuus selvästi vähäisempää tällä hetkellä. Kevään 2008 Pk-yritysbarometrissa kasvuhakuisia yrityksiä oli 13 prosenttia, mahdollisuuksien mukaan kasvavia 46 prosenttia ja kasvua lainkaan tavoittelemattomia vain 9 prosenttia. Kasvuhakuisuuden väheneminen on seurausta jo pitkään jatkuneesta epävarmasta taloustilanteesta. (Suomen Yrittäjät 2013, 22). Mäki-Fräntin (2006, 38) tekemä omaa yrityskyselyään ja 2001 - 2003 PK - barometrejä vertailevan tutkimuksen mukaan yrittäjän iän karttuessa yrityksen kasvu hidastuu sekä liikevaihdon, että henkilömäärän mukaan mitattuna.

Yrityksen kasvattamiseen liittyy selkeitä etuja. Täysin yhdestä ihmisestä riippuva yritys on haavoittuva ja niin sanotuissa työpaikkayrityksissä yrittäjä saattaa tehdä pitkää päivää vuodesta toiseen. Se on uuvuttavaa ja terveyttä vaarantavaa, mutta myös yrityksen kehittämistä haittaavaa. Näiden syiden perusteella voidaan sanoa, että yrityksen voisi olla syytä hakea optimaalisempaa, hieman suurempaa kokoa, jotta työtaakkaa voisi jakaa. Yrityksen johdettavuus helpottuu yrityskokoa kasvattamalla vaikka usein toisin luullaan. Henkilöstömäärän kasvu vaikuttaa tietysti johtamisen vaativuuteen, mutta yrityksen johtaminen on kuitenkin paljon muuta, kuin henkilöstön johtamista. Esimerkiksi yrityksen kehittäminen ja liiketoiminnan varmistaminen toimii paremmin Pk-yrityksessä jossa on johtotiimi ja riittävät tietojärjestelmät. Kun yrityksen kokoon liittyy markkinoille vakiintuminen ja luotettavuus, antaa se tärkeitä signaaleja asiakkaille ja yhteistyökumppaneille. Myös rahoittajat suhtautuvat positiivisemmin suurempaan yritykseen. Asemansa vakiinnuttanut yritys ei ole suojassa toimintaympäristön tai kilpailutilanteen muutoksien aiheuttamilta haasteilta. Yrityksen tulee ennakoida ja kehittyä eri olosuhteiden mukaan. Kehitys vaatii panostusta ja yrityksen tulee olla kyllin suuri, jotta se voi pitää käynnissä useampia kehityshankkeita, joista kuitenkin jotkut väistämättä epäonnistuvat. Näin yritys ei ole yhden kortin varassa. Yrityksen kasvanut koko on tavallisesti edellytys sille, että omistajat saavat rahamääräistä tulosta ja vaurautta. Kasvun ei tarvitse olla jatkuvaa vaan olosuhteista riippuen voidaan jäädä optimikokoon. Työpaikkayrityksessä ansaintarajat tulevat kuitenkin nopeasti vastaan. Yrityksen luodessa vakavaraisuutta ja varmuutta, on se myös houkuttelevampi kohde ostaa. Jokainen yrittäjä joutuu joskus luopumaan ja toisaalta jotkut yritykset tehdään alun perinkin myytäviksi. (Laukkanen 2007, 39 - 40.)

Pienyrityksen kasvamiselle on ainakin kolme tärkeää syytä. Monet tutkimukset osoittavat kasvuyrityksillä olevan suurempi todennäköisyys eloonjäämiseen, kuin hitaasti tai ei ollenkaan kasvavilla. Kasvuyritykset luovat työpaikkoja. Pienuuden rasite teorian mukaan pienemmät yritykset lopettavat ja epäonnistuvat suuria helpommin. Suurempia yrityksiä ei myöskään niin helposti päästetä konkurssiin, kun yrityksen vaikutus ulottuu laajempaan ihmisjoukkoon tai jopa esimerkiksi kunnan toimintaan. (Kallio 2002, 85 - 86.)

2.2 Kasvun mekanismit ja keinot

Greiner määrittää yrityksen kasvukaarelle viisi vaihetta, joissa edetään kehityksen ja kriisin kautta uuteen kehitysvaiheeseen. **Ensimmäisessä vaiheessa** yrittäjän tärkeimmät tehtävät ovat tuotteen kehittäminen ja markkinoiden löytäminen. Yrityksen kasvaessa haasteeksi muodostuu organisaation ja johtamisen kehittäminen. Vaikka perustajille saattaa usein olla vaikeaa luovuttaa päätäntävaltaa muille, on yrityksen saatava ammattimainen johtaja, jolla on kokemusta ja keinoja pitää kasvava yritys koossa ja kehittää sitä. **Toiseen vaiheeseen** selvinneen yrityksen työntekijät erikoistuvat tiettyihin tehtäviin ja organisaatio kehittyy järjestelmällisemmäksi. Vaiheeseen kuuluu vastuun jakaminen johtoportaisiin ja työntekijäresursseja voidaan erikoistumisen johdosta käyttää tehokkaammin kasvun varmistamiseen. Liian keskittynyt johto ja alemman työportaan mahdottomuus innovoida ja reagoida markkinoiden muutoksiin kuitenkin johtaa monen yrityksen karikoitumiseen. **Kolmannessa vaiheessa** alempi johto saa enemmän vastuuta omista alueistaan, joka johtaa korkeampaan motivaatiotasoon. Ylempi johto saattaa kuitenkin kokea menettävänsä valtaa alemman johdon saadessa kehittää omaa aluettaan vapaasti. Vallan uudelleen keskittäminen on tässä vaiheessa kuitenkin hankalaa, kun on totuttu jaettuun päätösvaltaan. Tämän vaiheen yli pääsemiseksi yrityksen tulee oppia koordinoimaan toimintoja tehokkaasti. **Neljättä vaihetta** kuvaa yrityksen eri yksiköiden autonomisuus ja johdon tulosvaatimukset eri osa-alueisiin sijoitettuja varoja vastaan. Yrityksellä on keskittynyt tulosten seuranta ja yhteiset järjestelmät. Henkilöstön ja toimintojen hallinta tulee byrokraattisemmaksi, jonka johdosta myös innovatiivisuus ja henkilöstön tyytyväisyys vähenee. Organisaatiosta on tullut liian suuri johdettavaksi jäykällä ja muodollisilla keinoilla. Tarvitaan hyvää yhteistyötä suoraan eri yksiköiden välille. **Viides vaihe** painottaa johdon spontaaniutta tiimien ja henkilöiden välisessä kanssakäymisessä. Sosiaalinen kontrolli syrjäyttää muodollisen kontrollin. Tämä saattaa olla hankalaa erityisesti johdolle, joka on voinut luottaa muodollisiin menettelytapoihin omassa työssään. Johdon tulee käsitellä ongelmat nopeammin tiimin välillä ilman byrokratiaa sekä saada koulutusta tiiminsä motivoimiseen. Yritys rohkaisee uusien menetelmien kehittämiseen. (Greiner 1994, 58 - 64.)

Greinerin malli on yksinkertaistettu, mutta sen avulla voi kuitenkin hahmottaa yrityksen kehitystä. Menestyvät yritykset seuraavat ja tehostavat toimintaansa jatkuvasti sekä pyrkivät ennakoidaan tulevaa kriisiä ennen sen puhkeamista. (Viitala & Jylhä 2001, 201.)

Kun yritys päättää kasvaa, on yrityksen ytimen oltava vahva. Kaikkien täytyy olla sen takana. Johdon sekä henkilöstön tulee olla sitoutunut, rimaa tulee nostaa uusien tavoitteiden ja mahdollisuuksien kautta. Sisäiset muutosta haittaavat esteet tulee poistaa. Yrityksen tulee kehittää johtamista asiakaskeskeiseen ja sisäistä yrittäjyyttä edistävään suuntaan. Sisäisellä yrittäjyydellä tarkoitetaan henkilökunnan ideoinnin ja sen toteuttamisen vahvistamista. Liiketoiminnassa tulee keskittyä tärkeimpiin alueisiin ja tarkastella yrityksen tuotteita kriittisesti, lopettaa kannattamattomat ja kehittää uusia. Markkinointia ja myyntiä tulee suunnitella, tehostaa ja mitata niiden tuloksia. Yrityksen on seurattava kassavirtaa, tarkistettava sen ostopolitiikkaa ja leikattava turhia kustannuksia. Myös kiinteät kustannukset tulee tarkistaa, jotta niistä voidaan leikata turhat pois. Ulkopuoliset asiantuntijat esimerkiksi hallituksessa ja markkinointityöskentelyssä auttavat yritystä vahvistamaan eri osa-alueita. Yrityksen kannattaa myös miettiä harkittua sijoittamista. (Viitala & Jylhä 2001, 198.)

2.3 Yrityksen kasvuun vaikuttavia tekijöitä

Yrityksen kasvuun vaikuttaa luonnollisesti monet tekijät. Kasvaneilla yrityksillä on kuitenkin havaittu monia samankaltaisia ominaisuuksia ja piirteitä. Esille tulevista tekijöistä voidaan mainita kasvuhaluun yhteys kasvun toteutumiseen, yrittäjän koulutus, tausta ja kyvyt, verkostojen hyödyntämien, johdon kyvykkyys ja asiakkaan tarpeiden tunteminen. (Kuhmonen ym. 2006, 16 - 17.)

2.3.1 Yrittäjä

Vuonna 2006 kerätyn 616 yrittäjää käsittävän kasvuhakuiskyselyn perusteella todetaan, että kasvuhakuinen yrittäjä on kasvuhalutonta hieman nuorempi ja koulutetumpi mies, joka on valmis ottamaan riskejä suurten taloudellisten tuottojen toivossa. Voimakkaasti kasvaneiden (yli 30 % /a) yritysten hallituksissa vain 32 prosentissa oli naisjäseniä. Maltillisesti kasvaneiden (yli 10 % /a) sama luku oli 46 prosenttia. Erityisesti tekninen koulutus nousee esiin kasvuhakuisten parissa. Kasvuhakuiset yrittäjät omaavat todennäköisemmin aiempaa liikkeen johdon ja yrittäjän kokemusta. He ansaitsivat aiemmassa ansiotyössään keskimäärin paremmin, kuin kasvuhaluttomat yrittäjät ja kokevat myös paluun palkkatyöhön ongelmattomana. Kasvuhakuisten yrittäjien osuus on erityisen suuri tietointensiivisillä aloilla. Kyselyyn osallistuneiden yritysten keski-ikä oli 7 kk. (Pajarinen, Rouvinen, Ylä-Anttila, 2006, 2 & 24; Elinkei-

noelämän keskusliitto & Nordea 2013, 15.) Lehti ym. (2006, 210) kuitenkin mainitsevat, että hyvin menestyneiden yrittäjien keskuudessa on enemmän pelkän peruskoulun käyneitä, kuin keskinkertaisesti menestyneiden ja toisaalta hyvin menestyneiden parissa on myös vähemmän opisto/yliopistotason koulutuksen suorittaneita.

Mäki-Fräntin (2006, 9-10) tutkimuksessa todetaan, että 2001 - 2003 Pk - barometreissä voimakkaasti kasvuhakuisiksi itsensä arvioineet yrittäjät myös kasvoivat muita samankaltaisia yrityksiä nopeammin. Myös useiden muiden tutkimusten perusteella näyttää siltä, että yrittäjän kasvuaikomuksilla ja yrityksen todellisella kasvulla saattaa olla yhteyttä toisiinsa. Kyse on yrittäjän motivaatiosta käyttäytyä yrityksen kasvua edeltävällä tavalla. Yrittäjän kasvuasenne muodostuu kasvun houkuttelevuudesta ja koetusta kyvystä toimia yrityksen kasvaessa. Houkuttelevuuteen vaikuttaa yrittäjän näkemys siitä mitä positiivisia seurauksia kasvu aiheuttaa. Koettu kyvykkyys kasvuun muodostuu yrittäjän ja yrityksen kyvystä hallita kasvua sekä toimintaympäristön tarjoamista yrittäjältä itseltään puuttuvista, kasvuun tarvittavista resursseista. (Heinonen & Pulkkinen 2005, 78 - 80.) Heinonen ja Pulkkinen kuitenkin toteavat (2006, 93) PK - Instituutin kasvukyselyaineistoon perustuen, ettei enemmistön mielestä toiminnan mahdollisen kasvattamisen koeta tuovan hyötyä yrittäjälle tai yritykselle. Kasvu houkuttelee enemmän, kun sen koetaan parantavan yrittäjän mahdollisuuksia seurata ja ohjata yrityksen toimintaa, lisäävän yrityksen riippumattomuutta tai parantavan kriisien sietokykyä. Yrityksen kasvattamisesta ovat kiinnostuneempia ne, jotka kokevat sen osoittavan yrittäjänä onnistumista tai omia ansioita. Kasvu ei kuitenkaan kiinnosta jos itsenäisyys yrittäjänä koetaan sitä kautta uhatuksi.

Yrittäjän persoonallisuutta pidetään melko yleisesti ympäristöä tärkeämpänä tekijänä yrityksen kasvuille. Menestyneimmissä yrityksissä yrittäjän persoonallisuus ja yrityksen liikeidea tukevat toisiaan. Esimerkiksi jatkuvaan uusasiakashankintaan perustuva kasvu onnistuu parhaiten, kun sitä johtaa ekstrovertti yrittäjä. Jos taas kasvustrategian painopiste on uusien tuotteiden kehittäminen, saattaa analyyttinen introvertti menestyä parhaiten. (Heikkinen 2007, 98 - 99.) Handelbergin tutkimuksessa tärkein myynnin kasvattamisen tekijä oli yrittäjätiimin motivaatio. Kuitenkin tuottavuuden saavuttamisessa painottuu tiimin yhdistetty ammattitaito ja kokemus alalta. Tiimin tärkeys korostuu erityisesti uusissa, pienissä ja innovatiivisissa yrityksissä. (Handelberg 2012, 90.)

Yrittäjyyteen liittyvien ajattelu-, reagointi- ja toimintatapojen tehokas sisäistäminen vie aikansa. Oppimisprosessia voi nopeuttaa tukeutumalla kokeneempaan mentoriin. Yrittäjän ominaisuuksista ei olla yleisesti yksimielisiä. Kasvuyrittäjyyttä kannattaa kuitenkin harkita tarkasti jos yrittäjän yrittämisessä tärkeintä on itsenäisyys ja riippumattomuus tai ei jaksakaan olla aidosti muiden ihmisten kanssa tekemisissä. (Valli 2007, 122 - 123.) Yrittäjän on myös osattava hakea tukea yrityksen ulkopuolelta silloin kun omat resurssit eivät riitä. Julkisia yrityspalvelu-

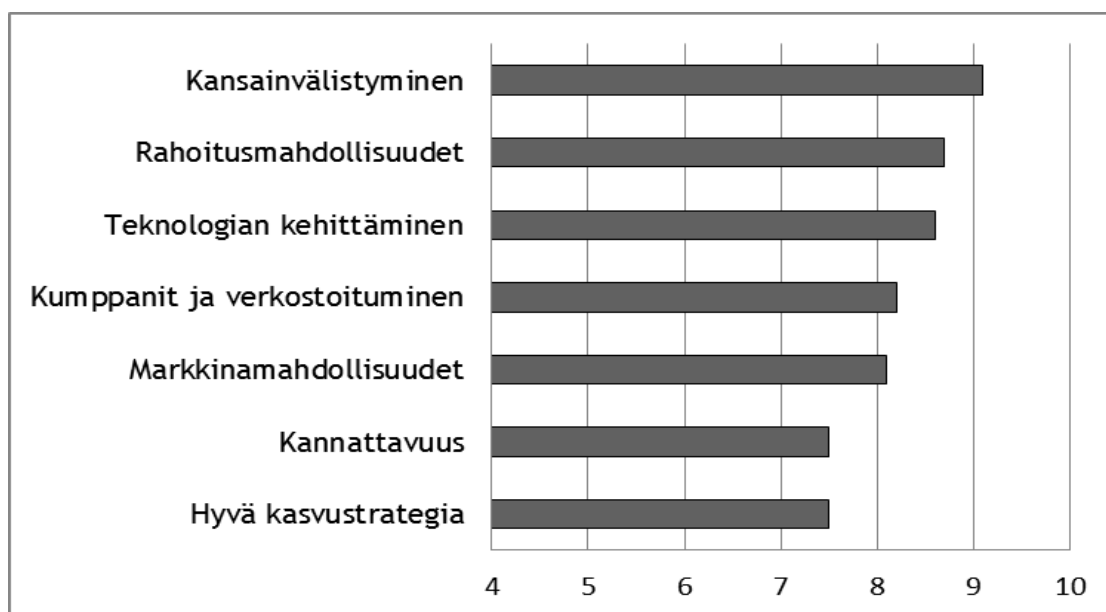
organisaatioita on paljon, mutta myös yksityisiä asiantuntija- ja konsulttipalveluja on hyvin saatavilla. (Viitala & Jylhä 2001, 203.)

2.3.2 Yritys

Nopeimmin kasvaneista suomalaisista yrityksistä 70 prosenttia nimesi kasvun tärkeäksi tekijäksi sen, että kasvuun liittyvä lisäpanostus yleensä uskallettiin tehdä. Yrittäjistä 55 prosenttia oli sitä mieltä, että riskien eliminointi oli tärkeässä roolissa yrityksen kasvun onnistumisessa. Yrityksistä lähes 70 prosenttia selitti kasvuaan suotuisella markkina- ja kilpailutilanteella. Noin 70 prosenttia yrityksistä koki myös oman markkinoinnin onnistumisen johtaneen toteutuneeseen kasvuun. (Mäki-Fränti 2006, 24 - 25.) Yrityksen kasvu muuttaa ominaisuuksia, jota yrittäjältä ja henkilöstöltä vaaditaan. Kasvukyvyn muuttaminen oikeaksi kasvuksi vaatii oppimista. Erityisesti alkuvaiheessa juuri yrittäjän tulee kehittää johtamistaitojaan, verkostojen hallintaa ja resurssien yhdistelemistä. (Toivonen ym. 2005, 129.) Myös julkisen puolen intresseissä on kasvuyritysten määrään lisääminen. Potentiaalisille kasvuyrityksille tai kasvuyrityksille on tarjolla monenlaisia palveluita ja esimerkiksi Tekesin ohjelmiin mukaan pääseminen on nopeuttanut kasvua niin liikevaihdon, kuin henkilömäärän perusteella mitattuna. (Autio ym. 2013.)

Kuuden tavallista nopeammin kasvaneen, innovaatiokykyisen tanskalaisen yrityksen yksityiskohtaisessa case - tutkimuksessa nousee yritysten ominaisuuksista esille seitsemän strategista piirrettä ja menestystekijää. Ne keskittyvät omiin erityisalueisiinsa ja niillä on toimivat liike-toimintajärjestelmät, arvoketjut ja verkostot. Ne ovat kasvaneet orgaanisesti ja oman rahoituksen turvin. Yritysten profiili on kansainvälistynyt ja organisaation kehittäminen sekä rekrytoinnit ovat onnistuneet. Yrityksillä on ollut taitava hallitus ja toiminnassa päättäväisyyttä, nopeutta ja tekemisen meininkiä. Lisäksi voidaan mainita, että yrityksillä on ollut kirkkaat tavoitteet, kyky reagoida muutoksiin, tehokas markkinointi ja verkostojen käyttö sekä vahva halu onnistua. (Poulfelt 2007, 145 & 152.) Lahti (2002, 123) mainitsee toisaalta, että esimerkiksi ns. niche - strategia voi olla vaarallinen. Kun yritys palvelee vain valittua kapeaa osaa markkinoista menestyksekkäästi tietyn kilpailuedun avulla, saattaa esimerkiksi teknologian edistyessä kyseinen etu vapautua muidenkin yritysten käyttöön hävittäen kilpailuedun.

Simons ym. (2007) kysyivät nopeakasvuisten yritysten johdoilta tekijöitä, jotka vastaajien mielestä vaikuttivat eniten yrityksen toteutuneeseen kasvuun. Tärkeimmiksi tekijöiksi nousivat kansainvälistyminen, rahoitusmahdollisuudet ja teknologian kehittäminen (kts. kuva 2). (Simons ym. 2007, 28.)



Kuva 2. Yrityksen kasvuun ja kehittämiseen vaikuttavat tekijät asteikolla 4-10 (Simons ym. 2007, 28).

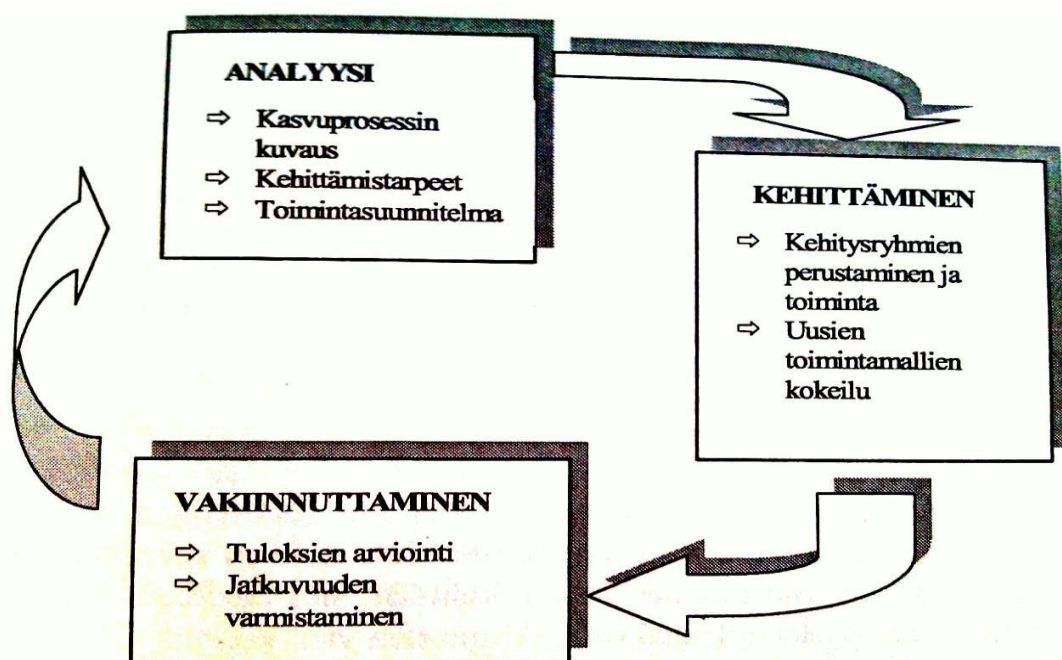
Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership tutki 906 vahvasti kasvaneen yrityksen yhteisiä käytäntöjä. Ominaisuudet on jaettu neljään osaan, jotka ovat markkinointi, talous, johto ja suunnittelu. Yrityksen tuote on yleensä nähty korkealaatuisena ja se on ollut joku keskihintainen tai sitä kalliimpi. Uudet tuotteet ovat lisänneet vuosituottoa 20 prosentilla ja uudet asiakkaat ovat lisänneet tuottoa 30 prosentilla. Uusien tuotteiden kehittämiseen on käytetty alle 6 prosenttia tuotoista ja myynnin kulujen osuus markkinoinnista on ollut 60 prosenttia. Rahoituskierroksia on ollut useita ja niissä on pyritty saamaan mukaan rahoittajia joilla on resursseja lisätä omistustaan myöhemmin. Yrittäjä on pitänyt osuutensa yrityksestä tarpeeksi suurena säilyttääkseen päätösvaltaansa ja yritys on sitouttanut työntekijöitä yrityksen osuuksilla. Yrityksen hallitus on muokannut strategioita säännöllisissä kokouksissa. Myös yrityksen johtoa on jaettu useammalle henkilölle. Suunnitelmia on tehty kuukausittaisella tarkkuudella ja niistä on tiedotettu kaikkia työntekijöitä. Tuloksia on mitattu ja niiden mukaan on muutettu toimintoja jos on ollut tarpeen. (Timmons & Spinelli 2009, 116 - 117.)

2.3.3 Strategia

Strategisella ajattelulla ja kestäväällä toiminnalla on nykyään ehkä enemmän merkitystä kuin koskaan, koska toimintaympäristö on kompleksisempi ja nopeammin muuttuva (Poultfelt 2007, 143). Hyvä yrityksen strategia keskittyy aina tulevaisuuteen ja eroaa siinä operatiivisesta suunnittelusta, joka keskittyy tähän hetkeen tai muutaman kuukauden päähän. Strategia kertoo miksi yritys erottuu edukseen muista. Se määrittää tärkeysjärjestyksen yrityksen toiminnoissa ja sen suunnittelussa keskitytään vain oleellisiin liiketoiminnan osa-alueisiin. Strategia

vastaa kysymykseen ”mitä tehdään ja miksi tehdään”. Kun suunnittelun aikana mietitään vastausta kysymykseen ”miten tehdään”, ollaan jo operatiivisessa ajattelussa. Yrityksen strategia ei tarkoita samaa, kuin tiimin tai osaston strategia vaan koko yrityksen strategiaa sovelletaan suhteutettuna pienempiin toimintoihin. Hyvä strategia perustuu aina tosiasioihin ja analyysihin. Johdon tulee ennakoida muutoksia ja kehityssuuntia toimintaympäristössä joten myös strategiaa pitää kehittää ajoissa suhteessa tuleviin muutoksiin. (Vilkkumaa 2007, 72 - 73.)

Kasvua tukevan kehitystyön keskeisimpiä työvälineitä on yrityksen kehityssyklin suunnittelu ja toteuttaminen suunnitelman mukaan (kts. Kuva 3).



Kuva 3. Kehityssykli (Kuitunen ym. 2003, 19).

Analyysivaiheessa tutkitaan toimintaympäristö ja määritetään sitä kautta tavoitteet, jonka jälkeen voidaan helpommin arvioida toiminnan ja yrityksen ongelmat ja kehitystarpeet. Tuloksena pyritään löytämään ne tekijät joihin yrityksen kasvu voi perustua, suunnittelemaan toimintajärjestelmän rakenne tavoitteiden edistämiseksi ja tueksi sekä asettamaan toimintoille kasvua tukevat tavoitteet. Uusien tavoitteiden saavuttaminen on oleellisesti kytköksissä henkilöstön osaamiseen ja kykyyn omaksua uusia asioita. Kehittämisen toteutus (organisointi, työvälineet) hahmotellaan viimeistään kehitysvaiheessa. Kehitystoimien myötä kokeillaan uusien ratkaisujen ja liiketoimintamallien toimintaa käytännössä sekä perustetaan kehitysryhmiä, joiden tehtävä on tarkentaa ja toteuttaa kehitystavoitteita. Kolmannessa vaiheessa arvioidaan kehitystyön tuloksia ja pyritään vakiinnuttamaan uudet toimintatavat. Seuranta ja arviointi auttavat yritystä suuntaamaan ja kehittämään toimintaansa. (Kuitunen ym. 2003, 19 - 20).

Uuden yrityksen on kannattavaa keskittyä yhteen tuotteeseen/palveluun ja markkina-alueeseen. Oman pääoman ja kassavirran vähyyden vuoksi on järkevää saada ensimmäinen palvelu/ tuote/ markkina tekemään tuottoa, jota voidaan myöhemmin käyttää hyväksi uuden tuotteen kehittämiseksi ja markkinan saavuttamiseksi. Uutena yrityksenä on myös järkevää pysyä tietyllä toiminta-alueella jossa ei tarvitse heti olla vastakkain ison kilpailijan kanssa. Fokusoidun strategian on todettu monissa yrityksissä olevan yhteydessä yrityksen parempiin selviytymismahdollisuuksiin ja kasvuun. (Shane 2003, 212.)

2.3.4 Toimintaympäristö

Yrityksen on tärkeää kerätä tietoa erityisesti ympäristön tekijöistä, jotka ovat kriittisimpiä yrityksen toiminnalle. Esimerkiksi vaatetehtaan toiminnalle muodin muutokset vaikuttavat oleellisesti tuotepäätöksiin. Menestyvän yrityksen on kehitettävä mittareita ja indikaattoreita niille ympäristön tekijöille, jotka ovat yrityksen toiminnan kannalta tärkeimpiä. Ne voivat perustua kysynnän ennakoimiseen, ostohintoihin tai vaikka markkinaosuuksien laskemiseen. Jotta voidaan reagoida ajoissa, on toimenpiteet, joihin kriittisen arvon ylittyessä ryhdytään, päätettävä etukäteen. (Strang 2007, 388.). Vilkkumaan (2007) mukaan yrityksen toimintaympäristön analysoinnissa on keskityttävä nimenomaan tekijöihin, jotka vaikuttavat pidemmällä aikavälillä eli 10 - 15 vuoden aikajaksolla. On myös muistettava, että ympäristöstä pitää tarkkailla uhkien lisäksi aina myös mahdollisuuksia. (Vilkkumaa 2007, 110.)

Yritysten perustamiseen, kasvuun ja menestymiseen vaikuttaa oleellisesti yleinen taloudellinen tilanne, sen vakaus ja luotettavuus, pääoman saatavuus sekä verotus. On havaittu, että hyvä taloudellinen tilanne ja pääoman saatavuus lisäävät yritysten perustamishaluja sekä uusien liiketoimintamahdollisuuksien hyväksikäyttöä. Hyvä taloudellinen tilanne antaa yritykselle luottamusta asiakkaiden ostovoimaan ja talouden vakaus uskallusta sijoittaa tulevaisuuteen. Korkea yritysverotus laskee yleisesti yrityshaluja, kun ajatellaan verotuksen syövän voitot. Korkeampi pääomavero taas laskee yrityksiin tehtäviä sijoituksia, joka haittaa yritysten kasvua. (Shane 2003, 146 - 152.) Grant korostaa ympäristössä erityisesti asiakkaiden, toimittajien ja kilpailijoiden tarkkailua. Yrityksen pitää ymmärtää asiakkaiden tarpeita ja pitää huolta myös eri toimittajien kanssa muodostuneista suhteista, mutta myös tietää miten luoda uusia. Toimittajat ovat tärkeä osa yrityksen arvoketjua. Kilpailijoiden määrä ja niiden toimet vaikuttavat kilpailutilanteeseen jossa mukana ja edellä pysyäkseen, on yrityksen pysyttävä tietoisena kilpailijoiden toimista. Toimiala-analyysiin (asiakkaat, toimittajat, kilpailijat) jälkeen voi määrittää millä makroympäristön (taloustilanne, verotus, politiikka) tekijöillä on todellista vaikutusta yrityksen liiketoimintaympäristöön. (Grant 1998, 53.)

Pienten ja keskisuurten yritysten toimintaympäristöissä voidaan havaita neljä kehitykseen vaikuttavaa laajempaa näkökohtaa. Tuotantomallit ovat muuttuneet verkostotalouden myötä ja ovat edelleen muuttuvia globalisoituvassa maailmassa. Yritykset ovat erikoistuneita ja keskittyvät omiin ydinosaamisalueisiin, mutta toisaalta käyttävät hyväkseen muista yrityksistä luomiaan verkostoja ydinosaamisen ulkopuolella olevissa työvaiheissa. Yritystoiminta kansainvälistyy jatkuvasti ja erityisesti kapeilla tuoteryhmillä toimivilla yrityksillä on painetta myydä myös ulkomaille, jotta voivat säilyttää kilpailukykyänsä. Teknologian kehitys asettaa Pk-yrityksille haasteita siinä mielessä, että kilpailussa mukana pysyminen edellyttää teknisten sovellusten käyttöönottoa, mutta ne saattavat olla kalliita ja vaatia resursseja sekä osaamista käytössä. (Kuitunen ym. 2003, 9-10.) Kallio (2006, 16) mainitsee lisäksi ympäristökysymysten painoarvon lisääntymisen, median vaikutuksen myös Pk-yrityksiin ja asiakkaiden mieltymysten yhdenmukaistumisen maailmanlaajuisesti, mutta toisaalta myös niiden pirstoutumisen (esim. luomu ja etniset ruoat).

2.4 Kasvun mittaaminen

Yrityksen kasvua voidaan mitata monella tavalla yksittäisen yrityksen kannalta. Kaikille yrityksille sopivaa mittaria on vaikea määrittää, sillä toimintaympäristö, yrityksen ikä, toimiala sekä monet muut tekijät painottavat eri tekijöiden tärkeyttä kasvun kannalta. Yleisimpiä käytettyjä ja suhteellisen hyviä kasvun mittareita ovat kuitenkin liikevaihdon sekä henkilöstömäärän kasvu.

Liikevaihdon kasvu koetaan yleisesti edellytyksenä sille, että yritys voi kasvaa muilla mittareilla arvioituna. Liikevaihdon muutokset ovat selkeästi nähtävissä ja mitattavissa. Yleisimmin muutoksia mitataan suhteellisenä historiallisena kasvuna eli viimeisintä tilivuotta verrataan johonkin ennalta määrättyyn ajankohtaan jolloin saadaan keskimääräinen kasvuprosentti tarkastellulta ajalta. Henkilöstömäärä kuvaa selkeästi yrityksen koon muutosta. On kuitenkin erotettava ei-orgaaninen, eli esimerkiksi yritysostoilla tapahtuva henkilöstön kasvu ja orgaaninen, eli varsinainen henkilöstön palkkaamisen kautta tapahtuva kasvu. (Pukkinen ym. 2005, 26 & 29.)

Yritystutkimusten kannalta pelkkä liikevaihdon mittaaminen altistaa kuitenkin inflaation ja valuuttakurssien vaihdoksille, joka kuitenkin henkilöstömäärän kasvussa ei näy. Toisaalta esimerkiksi uusien kasvuyritysten tai kasvuun pyrkivien yritysten on usein ensin kasvatettava henkilöstömääräänsä ennen kuin liikevaihtoa edes voidaan kasvattaa. Kasvun tutkiminen markkinaosuuden, liikevoiton tai vaikkapa yrityksen arvon perusteella on myös ongelmallista sillä ne eivät välttämättä päde, kuin tiettyyn toimialaan, ovat mitattavissa vain pitkällä aikavälillä tai ovat ajan myötä liian muuttuvia tekijöitä. (Delmar ym. 2003, 10 - 11.) Pukkisen ym.

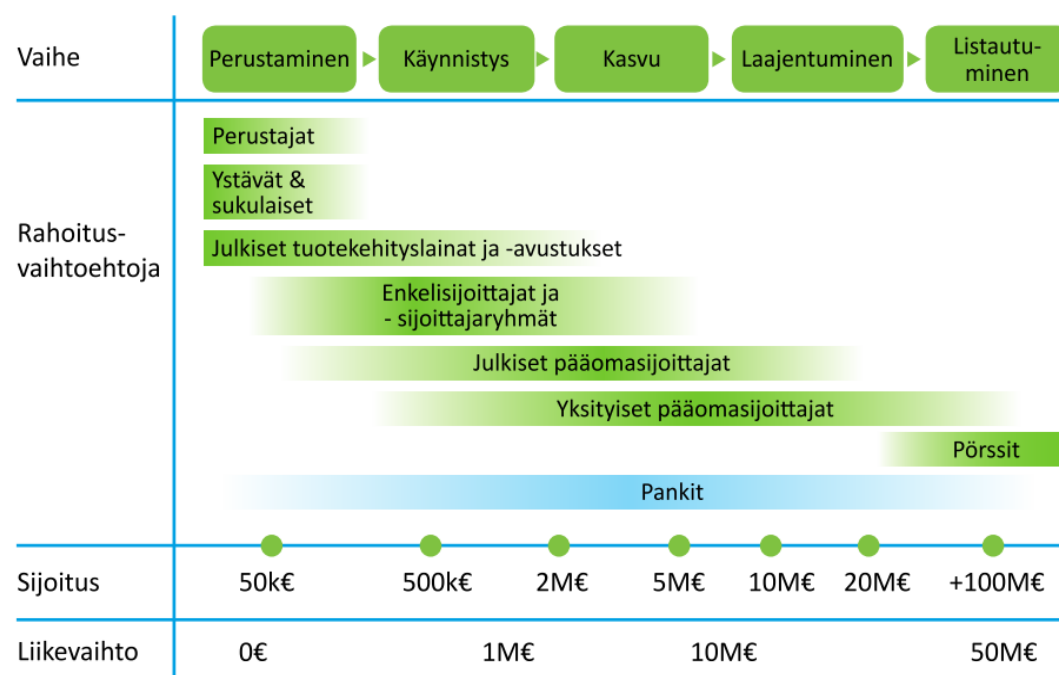
(2005, 30) mukaan henkilöstömäärä voi olla myös vain yksi keino sopeuttaa toimintaa lisääntyneeseen kysyntään, mikä toisaalta saatettaisiin tehdä myös lisäämällä alihankkijoita tai parantamalla tuottavuutta ilman henkilöstön lisäystä, jolloin kasvu ei henkilöstön kautta näy.

Laitinen korostaa yrityksen hallittua kasvua, jossa kasvu ja kannattavuus pysyvät oikeassa suhteessa toisiinsa. Hallitun kasvun ylläpitämiseen vaaditaan olennaisesti kannattavaa toimintaa, mutta se tarvitsee lisäksi myös maksuvalmiutta ja vakavaraisuutta. Kannattavuus merkitsee yrityksen kykyä tehdä riittävää tulosta suhteessa sijoitettuun pääomaan ja sen vaatimuksiin. Maksuvalmius on kykyä selviytyä erääntyvistä maksuvelvoitteista ja se muodostuu yrityksen rahoitusomaisuuden varannoista sekä tulorahoituksesta. Vakavaraisuus määritellään vieraan pääoman osuutena koko pääomasta. Yritys on vakavarainen jos vieraan pääoman osuus ei ole hallitseva ja tulorahoituksen avulla voidaan kustantaa vieraasta pääomasta aiheutuvat kulut. (Laitinen 2007, 342 - 344.)

Yrityksen on mitattava tuloksiaan, jotta tiedetään onko tavoitteisiin päästy ja voidaan tehdä päätöksiä tulevasta toiminnasta. Mittausten tulosten on oltava riittävän luotettavia, jotta oikeita päätöksiä voidaan tehdä. Luotettavuus eli reliabiliteetti on tärkein ominaisuus mittareita tulkittaessa sillä ne toimivat osatekijöinä tulevassa päätöksenteossa eikä tällöin ole varaa virheille. Asioita joilla ei ole merkitystä tulevaan päätöksentekoon ei ole syytä mitata eli mittareiden tulee olla relevantteja. Ne eivät saa viedä liikaa aikaa tai rahaa suhteutettuna tuomiinsa hyötyihin. Lisäksi mittareiden tulosten on oltava riittävän tarkkoja, jotta niiden tulkinnoista voidaan todellisuudessa tehdä johtopäätöksiä. (Vilkkumaa 2007, 139 - 140.)

3 Kasvun rahoitus

Rahoitus ja rahoitusehdot ymmärretään yleensä yrityksen kasvun mahdollistajiksi. Rahoituslähteiden valinta ja suhteet rahoittajiin taas vaikuttavat kasvulukuihin. Toteutunut kasvu ja kasvuodotukset vaikuttavat myös siihen millaista rahoitusta yritys saa ja millä ehdoin. Yrityksen rahoituslähteet jaetaan sisäisiin ja ulkoisiin rahoituslähteisiin. Ulkoista rahoitusta voi saada sekä yksityisiltä, että julkisilta tahoilta. (Niskanen & Niskanen 2007, 328.)



Kuva 4 Yrityksen kasvun vaiheet ja rahoituslähteet (Ohjelmistoyrittäjät ry & Teknologiateollisuus ry 2012).

Kuvassa 4 esitellään yrityksen eri vaiheet ja niihin liittyvät rahoitusvaihtoehdot ja huomattavaa on, että pankkilaina on käytettävissä koko yrityksen elinkaaren ajan (Ohjelmistoyrittäjät ry & Teknologiateollisuus ry 2012, 7).

3.1 Sisäinen ja bootstrap-rahoitus

Sisäiset rahoituslähteet ovat yrityksen tuloksista kertyneitä varoja, joita ei ole jaettu omistajille osinkoina. Tulorahoituksella syntynyt rahoitusvaranto on käytännössä merkittävin ja suosituin yritysten rahoituslähde Suomessa. Tulorahoituksen käyttö rahoituslähteenä on kätevää, koska siihen ei tarvita erillistä rahoitushakemuksia tai muita päätöksiä osingonjakopäätöksen lisäksi. Ulkopuoliset rahoittajat eivät tällöin myöskään valvo yrityksen toimintaa. (Niskanen & Niskanen 2007, 329.)

Niin sanottu bootstrap-rahoitus tarkoittaa alkavien yritysten luovia keinoja selviytyä liiketoiminnassa alkuun mahdollisimman vähin resurssein. Tämäntyyppinen rahoitus on jotain ulkoisen ja sisäisen rahoituksen väliltä. Tällaisia alkavien kasvuyritysten bootstrap -resursoinnin muotoja voi olla muun muassa henkilökohtaisen omaisuuden myyminen, henkilökohtainen velkaantuminen, liittoutuminen muiden yritysten kanssa synergiaetujen hankkimiseksi, rahoituksen hankkiminen sukulaisilta tai toimintojen ulkoistaminen. (Niskanen & Niskanen 2007, 329.)

3.2 Ulkoinen rahoitus

Yritys voi hankkia ulkoista rahoitusta joko oman tai vieraan pääomanehtoisena. Jos mahdollista, tulee yrityksen hankkia oman ja vieraan pääomanehtoista lisärahoitusta samassa suhteessa, kuin sitä on jo ennestään. Tällöin pidetään yllä samaa omavaraisuusastetta. (Kyröläinen & Lius 2005, 69.) Ulkoinen rahoitus tarkoittaa käytännössä lainoja, pääomasijoituksia yrityksen uusilta tai vanhoilta omistajilta tai julkisia yritystukia. Ulkoisen rahoituksen saaminen on vaikeampaa ja se on myös kalliimpaa uudelle yritykselle. Uudella yrityksellä ei ole vielä takeita tulevaisuudesta, paljon kassavirtaa tai omaisuutta käyttää lainan vakuudeksi. Vakiintuneilla yrityksillä on usein laajemmat rahoitusmahdollisuudet käytössään. (Clarysse & Kiefer 2011, 186 - 187.) Niskasen ja Niskasen (2007, 328.) mukaan ulkoinen rahoitus on rahoitusmuotoja tai -lähteitä, joiden hankinta riippuu toisten tahojen tekemistä rahoituspäätöksistä ja edellä mainittujen lisäksi mainitsevat yleisimpien käytettyjen rahoitusmuotojen joukkoon ostovelat.

3.2.1 Lainarahoitus

Lainarahoitus ja erityisesti pankkilainat ovat merkittävin rahoituslähde Suomessa. Lainarahoituksen saamiseen vaikuttaa oleellisesti voiko yritys antaa vakuuksia tai takuita lainoille. Myös suhteet pankkeihin sekä yrityksen omistusrakenne vaikuttavat rahoituksen saatavuuteen. Ulkopuolisia vakuuksia ovat omistajayrittäjän henkilökohtainen, yritystoiminnan vakuudeksi, asetettu omaisuus. Ulkopuoliset vakuudet ovat varsinkin aloittavien yritysten tapa vakuuttaa lainat. Sisäisiksi vakuuksiksi yritys voi asettaa vaikka varastot tai kiinteän omaisuuden. Tuoreen kyselytutkimuksen mukaan täysin vakuudettomia pk-yrityksille annettuja lainoja oli ainoastaan 6,5 prosenttia. (Niskanen & Niskanen 2007, 335 - 336.) Suomessa kuitenkin esimerkiksi Finnvera voi taata osan joidenkin yrityksen tiettyihin tarkoituksiin haettavista lainoista.

Uuden yrittäjän näkökulmasta laina on halvempaa, kuin omistusosuuden myyminen vaikka nuori yritys saakin huonommat lainaehdot, kuin jo tulosta tehnyt yritys. Pääomasijoittajat vaativat sijoituksilleen yleensä isoja tuottoja (suuren omistusosuuden), joka erityisesti yrityksen kasvaessa saattaa tarkoittaa suurta rahamäärää sitoutuneena myytyihin osakkeisiin. Useimmiten lainan takaisinmaksu on kuitenkin aloitettava nopeasti lainan saatua, joka syö osan nuoren yrityksen mahdollisesti pienestä kassavirrasta tai kehitystyöhön tarkoitettusta budjetista. Lainarahaa on erityisen vaikea saada jos yrityksen odotetaan tekevän tuottoa vasta pidemmän ajan päästä. Laina on selkeästi paras vaihtoehto silloin, kun yrityksellä on jo tulorahoitusta ja rahaa tarvitaan selkeästi liiketoiminnan kasvattamiseen, ja sitä kautta liikevaihdon kasvattamiseen. Rahoittajien kokeman riskin vuoksi raha on kalliimpaa nuorelle ja pienelle yritykselle. Erityisesti sellaisten yritysten on siis käytettävä kaikki bootstrap keinot ennen ulkoisen rahoituksen hakemista. (Clarysse & Kiefer 2011, 197 - 198.)

Kyröläinen ja Lius (2005, 66 - 67.) korostavat maltillista kasvua, joka toteutetaan tulorahoituksen avulla. Yleisesti voidaankin sanoa, että tulorahoituksen määrän kasvu vähentää ulkoisen rahoituksen tarvetta. Erittäin nopea kasvu vaatii pääoman hankkimista jokaisesta mahdollisesta lähteestä. Tästä johtuva velan suhteellisen määrän kasvu liian suureksi aiheuttaa vakavaraisuuden, maksuvalmiuden ja kannattavuuden heikkenemistä. Näin nopeaa kasvutavoitetta ja siitä johtuvaa rahoituspolitiikkaa ei voida pitkällä tähtäimellä harjoittaa. Erityisesti maksuvalmiuden heikkeneminen yrityksessä aiheuttaa niin suuria potentiaalisia ongelmia, ettei kasvun tavoittelemisen sen kustannuksella ole järkevää edes lyhyellä tähtäimellä.

Pankkilainan koostuu valitusta viitekorosta ja pankin määrittämästä marginaalista. Usein lainasta peritään myös järjestelypalkkio. Lainan ehdot sekä asetettu marginaali riippuvat pankin yrityksen takaisinmaksukykyyn ja vakuuksien arvoon perustuvasta riskianalysistä. Pankit tarjoavat erilaisia instrumentteja yrityksen eri tarpeisiin. Karkeasti jaettuna tarpeet ovat yleensä investointien rahoittaminen tai käyttöpääoman rahoittaminen. Pankit tarjoavat paljon erilaisia rahoitusvaihtoehtoja, erilaisilla ehdoilla, erilaisille ja eri vaiheissa oleville yrityksille. (Ohjelmistoyrittäjät ry & Teknologiateollisuus ry 2012, 22 - 23.)

3.2.2 Oman pääomanehtoinen rahoitus

Pääomasijoitustoiminta jaetaan yleensä yksityishenkilöiden harjoittamaan ja ammattimaiseen toimintaan. Pääomasijoittajan tavoite on luopua omistussuudesta yrityksen arvon kasvetua ja tehdä tuottoja sitä kautta. Pääomasijoittajat tekevät yleensä sijoituksia hallinnoimistaan rahastoista, joihin tavallisesti kerätään varoja suurilta institutionaalisilta sijoittajilta, kuten pankeilta, vakuutusyhtiöiltä, eläkeyhtiöiltä ja julkiselta sektorilta. Sijoitushorisontti eli omistussuuden pitoaika vaihtelee ja on sijoitusyhtiöillä yleensä 3-7 vuoden ja bisnesenkeleillä 2-4 vuoden välillä. Bisnesenkelit ovat yksityisiä sijoittajia, usein entisiä tai nykyisiä yrittäjiä, jotka sijoittavat erityisesti alkuvaiheen kehityskelpoisiin yrityksiin. Sijoittajat eivät ainoastaan osta osuutta yrityksestä vaan toimivat aktiivisesti mukana sen liiketoiminnassa. Yleensä sijoituskohteet ovat sijoittajan omalla osaamisalueella toimivia yrityksiä. (Ohjelmistoyrittäjät ry & Teknologiateollisuus ry 2012, 26 - 29.) Suomen laajin bisnesenkeliverkosto on FiBAN ry - Finnish Business Angel Network.

Pääomasijoituksia tehtiin Suomessa vuonna 2011 711 miljoonan euron arvosta. Tästä noin 78 miljoonaa oli venture capital-sijoituksia eli riskisijoituksia varhaisen vaiheen kasvuyrityksiin. Suurin osa venture capital-sijoituksista tehtiin käynnistysvaiheen yrityksiin. Keskimääräinen käynnistysvaiheen sijoitus Suomessa on 100 000 - 300 000 euroa. Aikaisen kasvun vaiheessa oleviin yrityksiin sijoitettiin keskimäärin 1-5 miljoonaa euroa. (Ohjelmistoyrittäjät ry & Teknologiateollisuus ry 2012, 28.) Pääomasijoituksia ei voida kuitenkaan pitää merkittävänä ra-

hoitusmuotona tarkasteltaessa kasvuyrityksiä yleisesti vaikka yksittäisille yrityksille niiden merkitys voikin olla suuri. Esimerkiksi vuonna 2004 pankkilainojen kanta yrityssektorilla oli 36,7 miljardia euroa, kun taas yrityksiin sitoutuneiden pääomasijoitusten määrä oli 1,78 miljardia euroa. (Niskanen & Niskanen 2007, 335.) Euroopan ja Yhdysvaltojen enkelisijoitusten ero euroissa ja yritysten määrässä on selkeä vaikkakin tulokset ovat vain suuntaa antavia. Eurooppalaiset enkelisijoittajat tekivät sijoituksia vuonna 2009 noin 2800 yritykseen 3-5 miljardin euron arvosta, kun taas Yhdysvalloissa vastaavat luvut vuonna 2011 olivat 61 900 yritystä ja 14,9 miljardia euroa. (European investment fund 2011, 9.)

Yrityksen hakiessa sijoittajia mukaan on sen kiinnitettävä huomiota myös siihen, että sijoittaja tuo mukanaan myös verkostoja, ammattitaitoa ja osaamista jota yrityksen toimialalla tarvitaan. Erityisesti yritysten, joilla ei ole vielä kokemusta tai menestystä pääoman hankkimisesta, on aloitettava rahoituksen hankkiminen ajoissa sillä sen saamisessa voi kestää puolesta vuodesta eteenpäin. Liian myöhäisessä vaiheessa, esimerkiksi kassan jo ehtyessä, rahoitusta hakeva yritys antaa itsestään myös ammattitaidottoman kuvan sillä se ei ole osannut suunnitella yrityksen kehitystä oikealla tavalla. Liian aikaisin haettu pääomasijoitus johtaa kuitenkin suuremmasta omistususuudesta luopumiseen sillä alkuvaiheen yrityksillä on suurempi todennäköisyys kaatua ja sijoittaja haluaa vastinetta ottamalleen riskille. Pääsääntöisesti voidaan sanoa, että mitä myöhemmin yritys joutuu myymään osakkeitaan sitä paremmalla hinnalla se voi ne yleensä myydä. (Timmons & Spinelli 2009, 447.)

Vieraaseen pääomaan (esimerkiksi pankkilaina) verrattuna pääomasijoituksella on monia hyviä puolia. Oman pääomanehtoinen rahoitus on yleensä vakuudetonta jolloin myös sijoittaja jakaa yrityksen riskin. Pääasiassa se on myös korotonta ja sijoittaja saa tuottoonsa yrityksen menestyksen kautta. Yrityksen riittävä oma pääoma voi toisaalta myös helpottaa lainan saamista jolloin myös lainarahan ehdot ovat paremmat. Toisaalta myös vakuuksia voidaan käyttää lainan saamiseksi myöhemmin. Oman pääomanehtoinen rahoitus myös parantaa yrityksen omavaraisuusastetta ja muodostaa puskurin yllättävien menojen varalle eikä rahoitusta lyhennetä sijoitusaikana. Yhtenä tärkeimpänä tekijänä yritys saa käyttöönsä sijoittajan täyden liiketoimintaosaamisen, sillä myös sijoittajan intressi on saada yrityksen arvo nousemaan ja myydä osuutensa. (Suomen pääomasijoitusyhdistys ry 2013.)

3.2.3 Ostovelkarahoitus

Ostovelkarahoitus tarkoittaa yrityksen ostamalle palvelulle tai tuotteelle annettua maksuaikaa, jota hyvien suhteiden vallitessa voidaan pidentää normaalia käytäntöä pidemmäksi. Maksuehdoista neuvoteltaessa uudet yritykset ovat harvoin vahvoilla. (Clarysse & Kiefer 2011, 198.) Kansainvälisesti tarkasteltaessa ostovelkarahoitusta käytetään rahoituslähteenä laajalti

kaikenkokoisissa yrityksissä. Euroopassa sitä käytetään huomattavasti laajemmin, kuin Suomessa. Käytännössä ostovelkarahoitus on otollisinta paljon ostoja tekeväälle yritykselle. Voidaan siis ajatella, että yritykselle tuotteen tai palvelun myyvä toinen yritys rahoittaa toimintaa tietyn ajan korottomalla lainalla. Lainan maksuttomuus eli maksuajan pidentäminen on otollista vain jos kauppaan ei liity käteisalennuksia tai jos lasku maksetaan käteisalennusta hyödyntäen maksuehtojen mukaan. (Niskanen & Niskanen 2007, 332 - 333.)

Timmons & Spinellin (2009, 514) mukaan nuorekin yrityksen on kuitenkin mahdollista saada toimittajiltaan pidempiä maksuaikoja jos yritysten väliset suhteet toimivat. Suhteisiin varsinkin yrityksen alkuvaiheessa vaikuttaa oleellisesti johdon kyvykkyys ja luotettavuus. Uudet yhteistyökumppanit saattavat myös oman kilpailukykyensä parantamiseksi tarjota pidempää maksuaikaa.

3.3 Julkiset rahoituslähteet

Julkisen rahoituksen saatavuus on Suomessa maailmanlaajuisesti vertailtaessa kilpailukykyisellä tasolla. Julkinen rahoitus on suunnattu innovaatioiden kaupallistamiseen ja sitä kautta Suomen kilpailukykyyn parantamiseen. Rahoitustoiminta painottuu uusiin yrityksiin joilla tulorahoitus on vielä pientä. Rahoitusta on tarjolla laajalle kirjolle erilaisia yrityksiä, jotka voivat olla aloittamassa yritystoimintaansa, suunnittelemassa investointeja tai tähtäämässä kansainvälisille markkinoille. Perinteisesti julkinen rahoitus on painottunut teknologisiin tuotekehityshankkeisiin ja projekteihin, mutta nykyään kasvupotentiaalia omaavia, uusia markkinoita luovia liiketoimintamalleja ja kaupallista osaamista pidetään myös tärkeänä painopisteenä rahoituksen suuntaamisessa. Uutena kehitysvaiheena voidaan pitää myös julkisten rahoitusvarojen keskittämistä yritysmuotoisiin sijoitusyhtiöihin, joiden toiminta on rahoitusalan ammattilaisten alaisuudessa. (Ohjelmistoyrittäjät ry & Teknologiateollisuus ry 2012, 8.) Seuraavissa kappaleissa jätetään käsittelemättä joitakin rahoittajia ja rahoitusmuotoja joiden rahoitustoiminta ei varsinaisesti ole suunnattu yrityksen kasvua edistävään toimintaan tai on tarkoitettu vain hyvin rajalliselle yritysjoukolle. Tällaisia tahoja on muun muassa Keksintösäätiö, FinnFund ja EU-tuet. On otettava kuitenkin huomioon, että esimerkiksi Keksintösäätiön alkuvaiheen tuki voi olla tärkeä ponnahduslauta josta kasvuyritys lähtee liikkeelle ja pääsee muiden rahoitusmuotojen piiriin. EU-tukien piiriin pääsee joka tapauksessa yleensä Tekesin tai ELY-keskusten yhteyshenkilöiden kautta. Kaikille seuraaville rahoituslähteille ja tahoille on yhteistä se, että rahoituksen saamiseksi yrityksen ja sen johdon tulee olla kasvuorientoitunut, kasvukykyistä ja ammattitaitoista.

3.3.1 ELY-keskukset

Elinkeino, liikenne ja ympäristökeskukset tukevat pk-yritysten perustamista, laajentamista ja kehittämistä. Rahoitus on pääasiassa tuki- ja avustusmuotoista eli sisällä takaisinmaksuvelvollisuutta, vakuuksia, lainaosuuksia tai pääomaehtoisuutta. Avustusten määrät vaihtelevat muutamasta tuhannesta usean sadan tuhannen hanketukiin. Rahoitustoimintojen laajuus vaihtelee toiminta-alueiden mukaan. **Valmistelurahoitus** on tarkoitettu pk-yritysten haasteellisten tutkimus- ja kehittämistoimenpiteiden valmisteluun. Tarkoitus on edistää liikeidean toteuttamiseksi vaadittuja toimia sekä nopeuttaa uusien innovatiivisten liiketoimintojen käynnistymistä. Valmistelurahoituksen määrä on enintään 70 prosenttia hankkeen hyväksytyistä kustannuksista ja enintään 15 000 euroa. **Yrityksen kehittämisavustusta** voidaan myöntää hankkeisiin, jotka kehittävät ja parantavat yrityksen kilpailukykyä pitkällä aikavälillä. Hankkeen tulee olla yrityksen toiminnan kehittämisen kannalta merkittävä. Pääasiassa kehittämisavustus on suunnattu kansainvälisen liiketoiminnan edellytysten selvittämiseen ja parantamiseen, käytännössä siis esimerkiksi markkinaselvityksiin, matkakulujen tukemiseen tai messuihin. Avustus kattaa pääsääntöisesti 50 prosenttia kuluista ja vaihtelee euromääräisesti yleensä 30 000 ja 200 000 välillä. (ELY-keskus 2013.)

3.3.2 Tekes

Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus rahoittaa ja aktivoi tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotoimintaa yrityksissä, yliopistoissa, korkeakouluissa ja tutkimuslaitoksissa. Tekesin rahoitus on suunnattu innovatiivisille ja kasvuhakuisille yrityksille. Tekes tarjoaa rahoitusta eri vaiheessa elinkaarta oleville yrityksille. Tekes myöntää rahoitusta erilaisiin hankkeisiin ja projekteihin joita ovat muun muassa kansainväliset yhteishankkeet, tuote- ja palvelukehitysprojektit, pilottiprojektit ja koetuoannot. Toiminta on keskittynyt tukemaan yritysten kasvua, verkottumista ja kansainvälistymistä edistäviä hankkeita. Pk-yrityksille rahoitusta voidaan myöntää innovatiivisiin yksittäisiin kehitysprojekteihin ja hankkeisiin, joita rahoitetaan avustuksella tai lainalla tai niiden yhdistelmällä. Laina on riskilainaa eli se myönnetään ilman vakuuksia. Nuoret ja innovatiiviset yritykset voivat saada rahoitusta liiketoimintansa kokonaisvaltaiseen kehittämiseen. Nuori ja innovatiivinen yritys voi hakea rahoituksen piiriin jos se on alle kuusivuotias ja sen toiminta perustuu innovatiiviseen osaamis- tai teknologialähtöiseen ideaan. Kuvassa 5 näkyy enimmäisosuudet joilla pk-yritysten on mahdollista saada tukea kehityshankkeilleen. Suurten yritysten hankkeille rahoitusosuudet ovat erikokoisia. Tekes hyväksyy rahoitettaviksi kustannuksiksi muun muassa kohtuulliset rahapalkat, henkilösivukustannukset, matkakulut, aineet ja tarvikkeet, laitekustannukset ja ostettavat palvelut. (Tekes 2013).

Pk-yritysten enimmäisrahoitus (prosenttia kehityshankkeen kustannuksista)		
Projektin luonne	Avustus	Laina
Kansainväliset yhteishankkeet ja niiden valmistelu	65 %	
Tutkimukselliset ja haastavat kehittämisprojektit	50 %	
Haastavat tuotteiden, liiketoiminnan, menetelmien ja palvelujen kehittämisprojektit	35 % tai 25 % ja	70 % 25 %
Tuotteistus, pilotit, demonstraatiot, koetuoanto ja validointi		70 %
Työorganisaatioiden kehittäminen	50	

Kuva 5 Tekesin enimmäisrahoitusosuudet Pk-yrityksille (Tekes 2013).

3.3.3 Finnvera

Finnvera Oyj on erityisrahoitusyhtiö, jonka omistaa Suomen valtio. Finnvera tarjoaa erilaisia lainoja, takauksia, pääomasijoituksia ja vientitakuita. Yrityksen rahoitukseen osallistuvat yleensä myös muut rahoittajat. Finnveran rahoitus on tarkoitettu erityisesti kannustamaan yritysten kasvamaan ja kansainvälistymään. Rahoitus on suunnattu yrityksille joiden omat varaukset tai resurssit eivät yksin riitä saamaan rahoitusta yksityisiltä markkinoilta. Rahoitusta voi saada erilaisiin investointeihin sekä käyttöpääomaksi. Vientitakuiden avulla yritykset ja niiden rahoittajat voivat suojautua vientikauppaan liittyviltä riskeiltä. Finnvera harjoittaa myös pääomasijoitustoimintaa, joka on kohdistettu aikaisen vaiheen innovatiivisiin yrityksiin. Tavoite on helpottaa tuotekehitykseen vaadittavaa rahoitusta, jonka saaminen yksityisiltä markkinoilta on hankalaa. Pääomasijoitusten kohteina ovat teknologiayritykset ja teknologiaintensiiviset tai innovatiiviset palveluyritykset. Tavoitteena on mahdollistaa ja nopeuttaa sijoituskohteen kasvua, mutta tehdä siitä samalla myös kiinnostavampi sijoituskohde myöhemmille sijoittajille. (Finnvera Oyj 2013).

3.3.4 Suomen Teollisuussijoitus Oy & Sitra

Suomen Teollisuussijoitus Oy:n omistaa Suomen valtio ja sen tavoite on edistää Suomen yritystoiminnan kasvua ja kehitystä pääomasijoitustoiminnan keinoin. Nimestään huolimatta yhtiö sijoittaa kaikkiin toimialoihin lukuun ottamatta kiinteistöihin. Sijoituksilla on kuitenkin painopistealue, joka määrittyy markkinatilanteen mukaan. Sijoituskohteet ovat kasvu- tai kansainvälistymisvaiheessa ja tarvitsevat rahoitusta esimerkiksi tuotteiden jatkokehitykseen, investointeihin tai taseen vahvistamiseen. Kuten yksityisetkin sijoittajat, voi Suomen Teolli-

suussijoitus toimia mukana yrityksen hallituksessa ja auttaa luomaan verkostoja. Toisaalta sen päämäärä on tehdä jokaisella sijoituksella voittoa ja irtaantua sijoitetusta yrityksestä 3-5 vuoden kuluessa. (Suomen Teollisuussijoitus Oy 2013.)

Sitra eli Suomen itsenäisyyden juhlarahasto toimii eduskunnan alaisuudessa. Sitran yritysrahoitus on pääasiassa markkinaehtoista pääomasijoitustoimintaa. Sijoitustoiminta kohdistuu kasvuyrityksiin joilla on yhteiskunnallista vaikuttavuutta. Tällä hetkellä Sitran uudet sijoitukset kohdistuvat muun muassa hyvinvointia ja terveyttä edistäviin, sosiaalisia ongelmia ratkaiseviin ja ekologisia elämäntapoja edistäviin yrityksiin. Sitra on pitkäjänteinen sijoittaja, joka harjoittaa vastuullista sijoittamista ja sitoutuu yrityksen omistajaksi ja kehittäjäksi 4-10 vuodeksi. (Sitra 2013.)

4 Vantaan Uusyrityskeskukseen asiakastutkimuksen toteutus

Kvantitatiivisella eli määrällisellä tutkimuksella pystytään selvittämään kysymyksiä ja asioiden välisiä riippuvuuksia, joita voidaan kuvailla prosenttiosuuksin ja lukumäärin. Usein kvantitatiivisen tutkimuksen luonteeseen kuuluu valmiit vastausvaihtoehdot sisältävien standardoitujen tutkimuslomakkeiden käyttö. Määrällisessä tutkimuksessa tulee käyttää kattavaa otosta. Mittattuja asioita kuvataan numeerisesti jolloin tulosten esittelyssä voidaan hyvin hyödyntää kuvia ja taulukoita. (Heikkilä 2001, 16.)

Opinnäytetyön empiirinen osuus on Vantaan Uusyrityskeskukseen asiakkaille tehty tutkimusotteen kyselytutkimus. Kyselytutkimus lähetettiin 214 vastaanottajalle ja vastauksia saatiin 17. Kyselyn vastausaika oli 8.4.2013 - 24.4.2013.

4.1 Toimeksiantajan ja toimeksiannon kuvaus

Vantaan Uusyrityskeskus ry:n palvelut ovat suunnattu yrityksen perustamista harkitseville henkilöille. Tavoite on auttaa yrittäjäksi haluavia näkemään omat mahdollisuutensa ja kehittämään liikeideansa kannattavaksi. Tutkimusten perusteella Vantaan Uusyrityskeskukseen palveluita käyttäneet yritykset ovat menestyneet paremmin ja olleet pitkäaikaisempia, kuin vertailuryhmä. Uusyrityksen neuvontapalvelut ovat maksuttomia ja neuvonantajien kokemus eri elinkeinoelämän osa-alueilta kattaa useimmat aloittavan yrittäjän tiedon tarpeet. Vuyk toimii kiinteästi yhteistyössä muiden yrittäjyyttä edistävien tahojen kanssa. (Vantaan Uusyrityskeskus ry 2013.)

Toimeksiannon tehtävä oli selvittää Vantaan Uusyrityskeskukseen (Vuyk) vuoden 2008 asiakkaiden nykytilaa ja verrata sitä alkutilanteeseen eli yrityksen perustamisvuoteen. Asiakkaat ovat tässä tapauksessa olleet yrityksen vuonna 2008 perustaneita henkilöitä, jotka ovat käyttäneet Vuyk:n palveluita kyseisen vuoden aikana. Kyselyyn vastanneet haluttiin myös jakaa yritystoiminnan lopettaneisiin ja yritystoimintaa jatkaviin. Yrityksen perustaneita asiakkaita oli kyseisenä vuonna 242 henkilöä joista 214:llä Vuyk:lla oli yhteystiedot. Perusjoukon näytteenä toimi siis nämä 214 henkilöä. Yhteystietojen puuttuminen ei sinällään syrji mitään ominaisuutta, eikä pelkän henkilö- ja yhteystietolistan perusteella voida erotella ominaisuuksien perusteella mitään havaintoyksikköä (asiakkaita), on kohdejoukkoa käsiteltävä näytteenä, koska yhteystiedottomien asiakkaiden todennäköisyys päätyä otokseen on nolla.

4.2 Tutkimusmenetelmät

Kyselytutkimus luotiin internetin välityksellä toimivalla Webropol kysely- ja tiedonkeruusovelluksella. Sovelluksella voi luoda erilaisia verkossa toimivia lomakkeita ja käsitellä niihin annettuja vastauksia. Kyselyt lähetettiin vastaanottajille Webropolin kautta sähköpostilla. Kyselyn luomiseen ja käsittelyyn valittiin Webropol esimerkiksi e-lomakkeen sijaan siksi, että muistutusviestit ja vastausmäärien havainnoimien vastausaikana toimivat hyvin.

Kysely lähetettiin internet-linkin muodossa sähköpostilla vastaajille. Sähköposti sisälsi linkin lisäksi lyhyen saatetekstin (liite 2) jossa mainittiin kyselytutkimuksen toimeksiantaja, kyselyn tarkoitus, aikaväli jolla vastauksia vastaanotetaan sekä kyselyyn vastaamiseen tarvittava arvioitu aika. Kyselylomake testattiin Laurea ammattikorkeakoulun opinnäytetyöryhmällä ja sen ohjaajalla sekä toimeksiantajalla. Testin perusteella muokattiin osaa tekstistä selkeämmäksi ja korjattiin yksi selkeä virhe lomakkeen kokoonpanossa. Toimeksiantajan toiveesta jätettiin myös yksi kysymys pois tarpeettomana. Koska lomakkeen ongelmat olivat selkeitä ja lähinnä pinnallista muokkausta, ei kyselyä enää testattu tämän jälkeen muiden, kuin opinnäytetyötekijän toimesta.

Tutkimuksen vastaajamäärän lisäämiseksi harkittiin puhelinhaastattelua, mutta se jätettiin suuren ajallisen vaativuuden vuoksi toteuttamatta. Lomakkeen vastaajille harkittiin myös tarjottavan mahdollisuutta osallistua palkinnon arvontaan, jonka ajateltiin houkuttelevan lisää vastaajia, mutta loppujen lopuksi toimeksiantajan puolelta ajatuksesta luovuttiin. Tutkimukseen annetun aikajakson aikana vastaajille lähetettiin kaksi muistutusviestiä (liitteet 3 & 4). Suurin osa vastauksista saatiin kuitenkin kolmen ensimmäisen vuorokauden sisällä. Näin ollen muistutusviesteistä ei ollut huomattavaa hyötyä.

Hirsjärven ym. (2005, 187 & 191 - 192) mukaan tärkein vastaamiseen vaikuttava seikka on tutkimuksen aihe. Kuitenkin lomakkeen laadinnalla ja kysymysten tarkalla suunnittelulla tehostaa tutkimuksen onnistumista. Tärkeää on pitää kysymykset mahdollisimman lyhyinä, helposti ymmärrettävinä ja yksiselitteisinä. Kysymysten tulisi olla spesifisiä niin, että vastaukseksi saadaan selkeä tulos. Kysymysten määrä ja niiden järjestys on mietittävä tarkkaan. On esimerkiksi hyvä laittaa helpommat ja yleisemmät kysymykset lomakkeen alkuun. Tarkka iän tai tulotason kysyminen saattaa karsia vastauksia ja niissä onkin parempi käyttää arvohaarukkaa (ikä 20 - 25 vuotta). Hankalien sanojen käyttöä tulisi välttää. Myöskään kyselyn laatijan käyttämä ammattisanasto ei välttämättä aukea kaikille vastaajille.

Kyselylomakkeessa (liite 1.) oli kokonaisuudessaan 20 kysymystä. Kaikista kysymyksistä 6 kysymystä oli tarkoitettu vain yritystoiminnan lopettaneille vastaajille. Yritystoimintaa jatkaville taas oli suunnattu 5 omaa kysymystä. Yritystoiminnan lopettaneille vastattavia kysymyksiä tuli siis yhteensä 15 kappaletta ja yritystoimintaa jatkaville 14. Lomakkeessa käytettiin strukturoituja kysymyksiä, sekakysymyksiä sekä yhtä avointa kysymystä. Sekakysymyksissä vastausvaihtoehtoihin sisällytettiin ”muu, mikä?”- vaihtoehto, johon sai vastata avoimesti. Tätä vaihtoehtoa käytettiin silloin, kun kysymyksen vastaajalla ajateltiin mahdollisesti olevan vastaus, jota vaihtoehtoihin ei ollut sisällytetty. Avoin kysymys oli yhteystietokysely. Yritystoimintaa jatkaville strukturoituja kysymyksiä tuli 10 ja sekakysymyksiä 3. Yritystoiminnan lopettaneille strukturoituja kysymyksiä tuli 9 ja sekakysymyksiä 5. Yhteystieto-kysymys oli tarkoitettu kummallekin vastaajaryhmälle. Kummallakin vastaajaryhmällä kysymyksistä 3 oli vastaajan perustietoja ja 2 oli tarkoitettu yhteydenottotiedusteluun. Muut kysymykset käsittelivät yritystoimintaan liittyviä asioita.

4.3 Tutkimuksen tavoitteet ja raportointi

Tutkimuksen tavoite oli saada mahdollisimman kattava kuva Vantaan Uusyrityskeskukseen palveluiden piirissä olleiden vuonna 2008 perustettujen yritysten kehityksestä ja mahdollisesta kasvusta. Käytännössä tärkeimmät selvittävät asiat olivat yritysten liikevaihdon ja henkilöstömäärän kehitys, mutta tärkeää on myös asiakassuhteiden huolto ja vastaajille haluttiinkin antaa mahdollisuus jättää yhteystietonsa jos he toivoivat heihin otettavan yhteyttä yrittäjyyssitilanteeseensa liittyen. Kyselyn vastausprosentti ei ollut toivotunlainen, johon varmasti vaikuttaa se, että sähköpostiosoitteet oli kerätty vuonna 2008. Tiedot siis saattavat olla osaltaan yli viisi vuotta vanhoja. Katoa siis voidaan olettaa lisänneen se, että osa lähetetyistä kyselyistä on voinut lähteä käytöstä poistuneisiin tai jo ”unohtuneisiin” sähköpostiosoitteisiin.

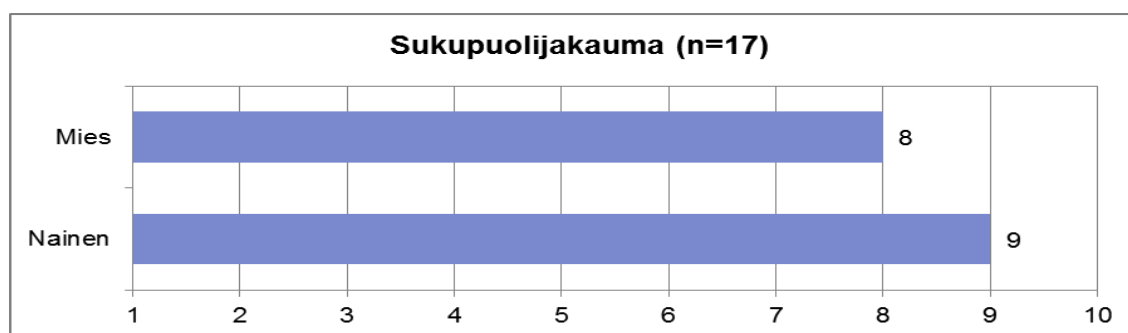
Raporttiosuudesta jätetään tarkemmin käsittelemättä yritystoiminnan lopettaneiden osuus sillä vastauksia kyseiseen osioon tuli vain yhdeltä vastaajalta. Pienen vastausprosentin vuoksi raportista ei voida tehdä yleistyksiä koko näytteeseen.

5 Asiakastutkimuksen tulokset

Vantaan Uusyrityskeskukseen teettämään asiakaskyselyyn vastasi yhteensä 17 entistä tai nykyistä yrittäjää 214:stä. Vastausprosentiksi muodostui siis 7,9. Tässä osiossa käsitellään ensin lyhyesti kaikille vastaajille tarkoitetut kysymykset eli taustatiedot, toimiala ja yritystoiminnan tilanne. Sen jälkeen käydään läpi yritystoimintaa jatkaneiden vastaukset. Viimeisessä osiossa käsitellään mahdollista jatkoyhteydenottoja toivovien määrää. Kaikilta kyselyyn vastanneilta saatiin vastaukset jokaiseen kysymykseen lukuun ottamatta rahoituksesta tiedustelemaan kysymykseen 13, johon vastasi 12 henkilöä.

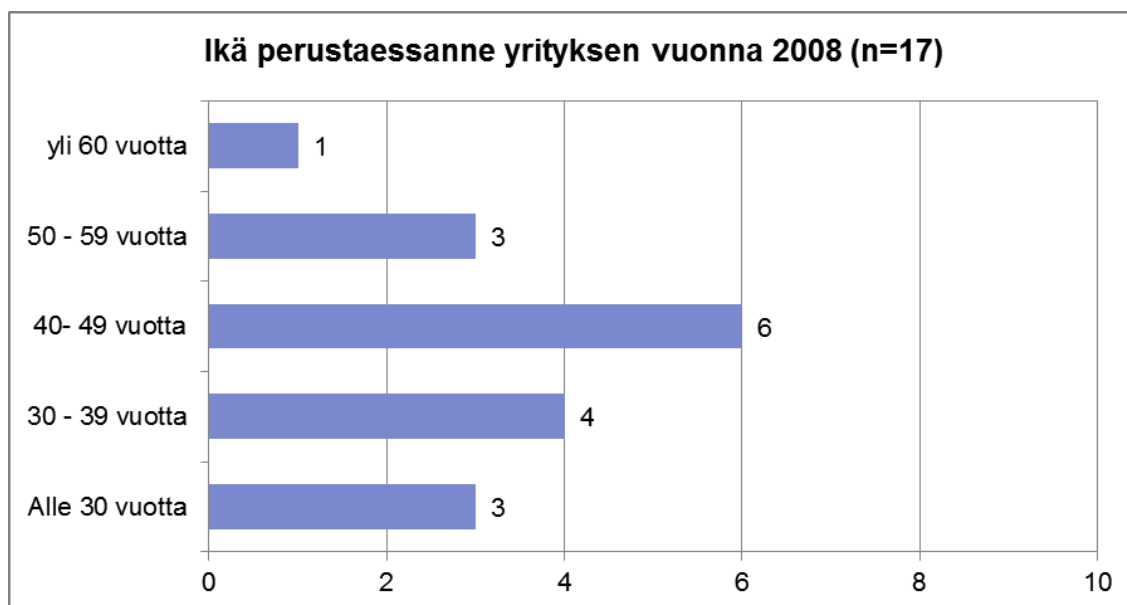
5.1 Vastaajien taustatiedot

Vastaajien sukupuolijakauma oli hyvin tasainen. Kaikista vastanneista miehiä oli 8 (47 %) ja naisia 9 (53 %). Vuonna 2008 naisyrittäjiä oli koko Suomessa, pois lukien alkutuotanto ja avustavat yrittäjäjäsenet, noin kolmannes kaikista yrittäjistä. Mainittakoon kuitenkin, että kaikista Suomen naisyrittäjistä kolmannes toimii Uudellamaalla. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009, 104 & 108). (Kuvio 1)



Kuvio 1 Vastaajien sukupuolijakauma

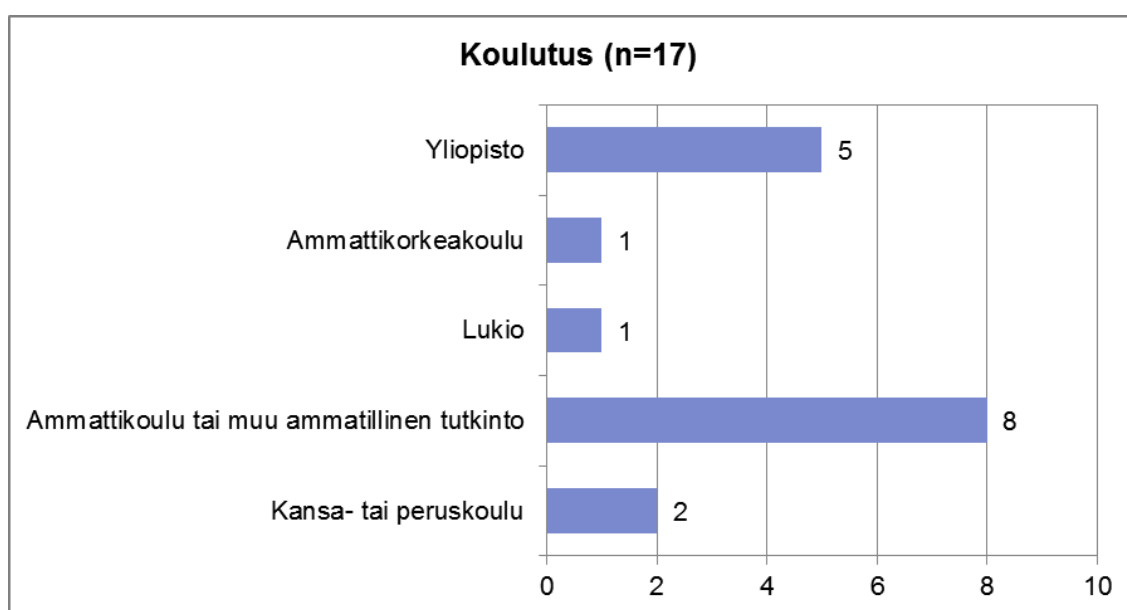
Vastaajista yli puolet (59 %) oli yli 40-vuotiaita yritystä perustaessaan. Vastaajista suurin osa sijoittui yli 30 ja alle 60 ikävuoden väliin yritystä perustaessaan. Vastaajien ikäjakauma vastaa suhteellisen hyvin Suomen yleistä yrittäjien ikäjakaumaa, mutta on mielenkiintoista huomata, että näin pienestä vastaajien määrästä 3 kappaletta (17 %) oli alle 30-vuotiaita. (Kuvio 2)



Kuvio 2 Vastaajien ikä yrityksen perustamisvuonna 2008

Vuoden 2009 yrittäjyyskatsaus kertoo alle 34-vuotiaita yrittäjiä olevan Uudellamaalla noin 22 prosenttia, joka on korkeimpia lukuja koko Suomessa. Toisaalta vuoden 2012 yrittäjyyskatsaus kertoo vain joka viidennentoista yrittäjän olevan alle 30-vuotias. Koko maassa alle 34-vuotiaita yrittäjiä oli vuonna 2008 noin 18 prosenttia. Naisyrittäjät ovat yleisesti nuorempia, kuin miehet. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009, 96 & 107; Työ- ja elinkeinoministeriö 2012a, 121).

Vastaajista suurin osa oli joko ammatillisen tutkinnon (47 %) tai korkeakoulun (35 %) suorittaneita. Ilman varsinaista ammattikoulutusta yrityksen oli perustanut kolme henkilöä. (Kuvio 3)

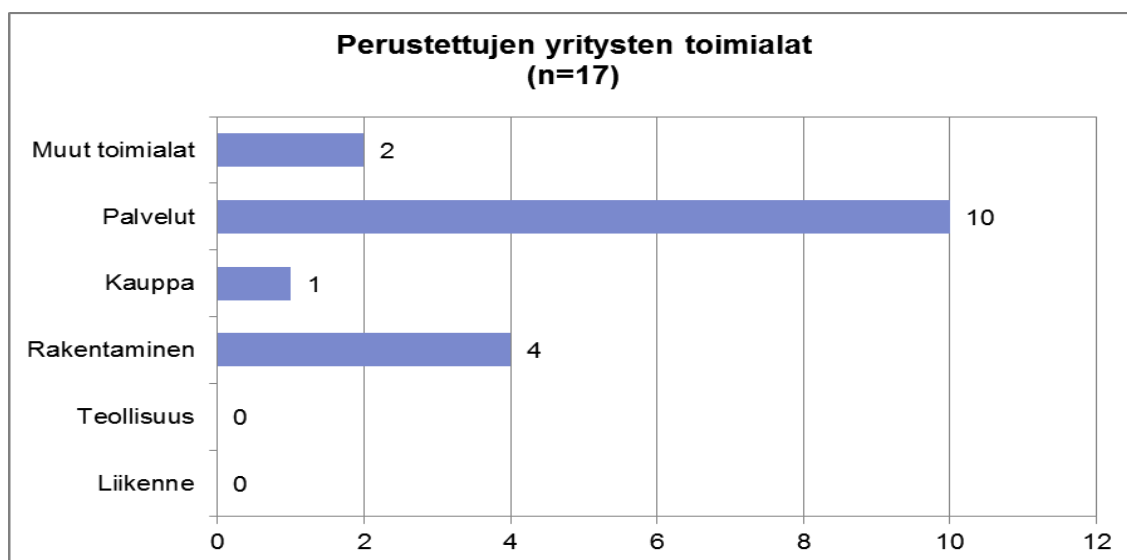


Kuvio 3 Vastaajien koulutus

Vuoden 2009 yrittäjyyskatsauksen mukaan noin kolmannes Suomen yrittäjistä on alemman tai ylemmän korkeakoulututkinnon suorittaneita. Yrityshalut yleensä laskevat koulutuksen lisääntyessä ja erityisesti akateemiset yrittäjät ovat keskimääräistä vähemmän kasvuorientoituneita. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009, 96 & 98.)

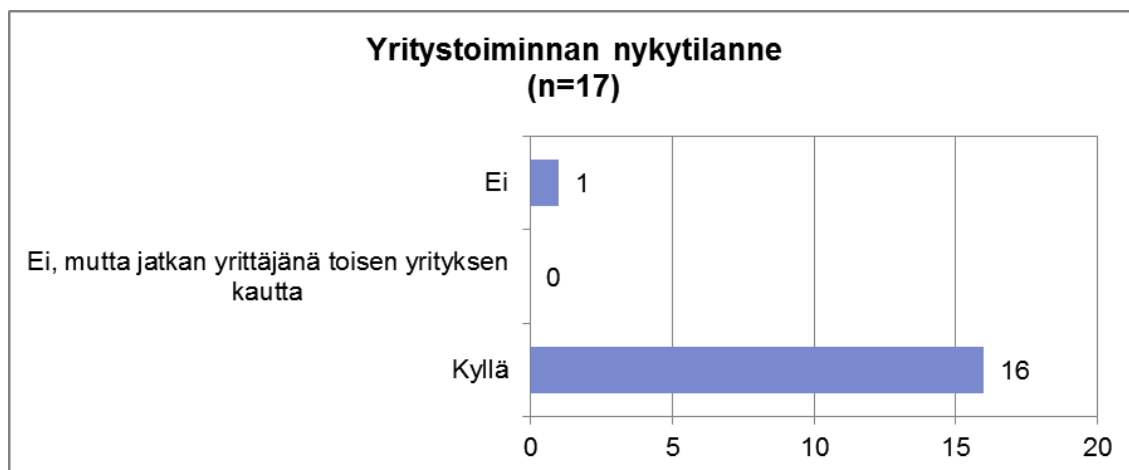
5.2 Toimiala ja yritystoiminnan tilanne

Perustetuista selkeästi suurin osa sijoittui palvelualoille (59 %). Toiseksi yleisin toimiala oli rakentaminen (24 %). Kuviossa 4 nähdään myös muiden toimialojen jakautuminen.



Kuvio 4 Perustettujen yritysten toimialat

Suomen yrityksistä noin 70 prosenttia toimi palvelualoilla vuonna 2008. Palvelualat (joihin kauppa myös kuuluu) muodostivat 64 prosenttia maan bkt:stä. Maamme kokonaistaloudellisuudesta palvelualat muodostavat 69 prosenttia. Suurimmat työllistäjät palvelualojen sisällä ovat kauppa, kiinteistö- ja liike-elämän palvelut sekä sosiaali- ja terveyspalvelut. Kiinteistöpalveluhenkilöstön määrä on noussut yli 8 prosenttia vuodesta 2008. Selityksenä on toden näköisesti se, että kiinteistöt vaativat ylläpitoa suhdanteista huolimatta. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009, 21 & 91; Työ- ja elinkeinoministeriö 2012a, 30 - 31.)



Kuvio 5 Vuonna 2008 perustettu yritys edelleen toiminnassa.

Vastanneista kaikki paitsi yksi toimivat edelleen yrittäjinä vuonna 2008 perustetun yrityksen kautta. Yritystoiminnan lopettanut vastaaja suunnitteli kuitenkin vielä jatkavansa yrittäjänä myöhemmin. (Kuvio 5)

Kaikista 242 yrityksestä, jotka olivat käyttäneet Vantaan Uusyrityskeskukseen palveluita vuonna 2008, oli toiminnassa tai ainakin yritysrekisterissä 188 eli 78 prosenttia. Y-tunnukset tarkistettiin käyttämällä patentti- ja rekisterihallituksen Virre-palvelua.

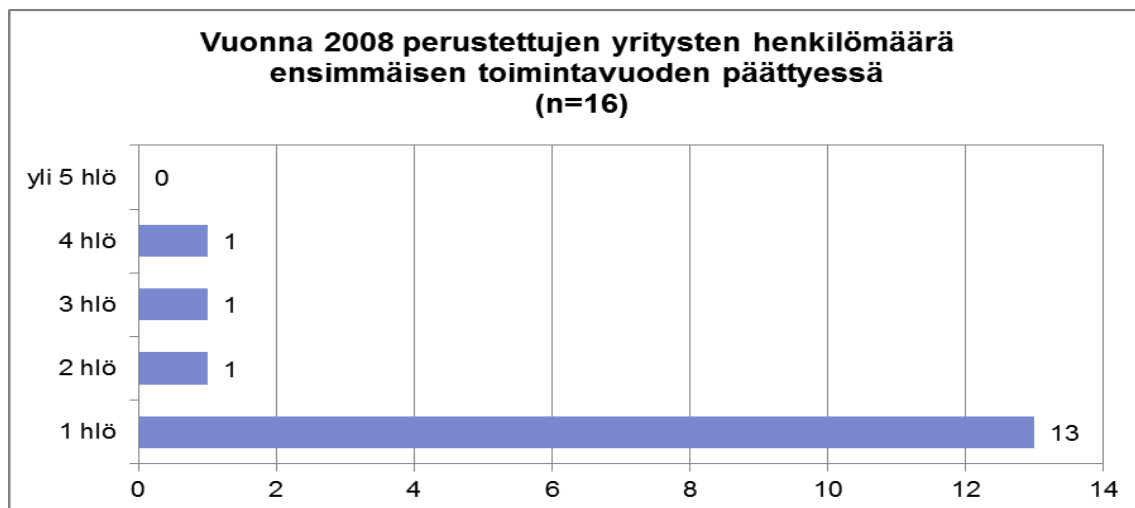
Suomessa viiden vuoden jälkeen toiminnassa on 50 - 55 prosenttia yrityksistä. Kaupassa sekä majoitus- ja ravitsemustoiminnassa eloonjäämisaste on keskimääräistä alhaisempi. Miesten omistamissa yrityksissä yritysten eloonjäämisaste on keskimääräisesti korkeampi johtuen miesten yritysten yleisemmästä sijoittumisesta paremman eloonjäämisasteen aloille. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009, 44.)

5.3 Yritystoimintaa jatkavien vastaukset

Tässä osiossa esitellään niiden vastaajien tulokset, joiden vuonna 2008 perustettu yritys on edelleen toiminnassa. Lomake sisälsi yritystoimintaa jatkaville vastaajille viisi vain heille tarkoitettua kysymystä. Ne käsittelivät liikevaihdon sekä henkilöstömäärän kehitystä perustuksesta nykyhetkeen. Yritystoimintaa jatkavia vastaajia oli 16 henkilöä.

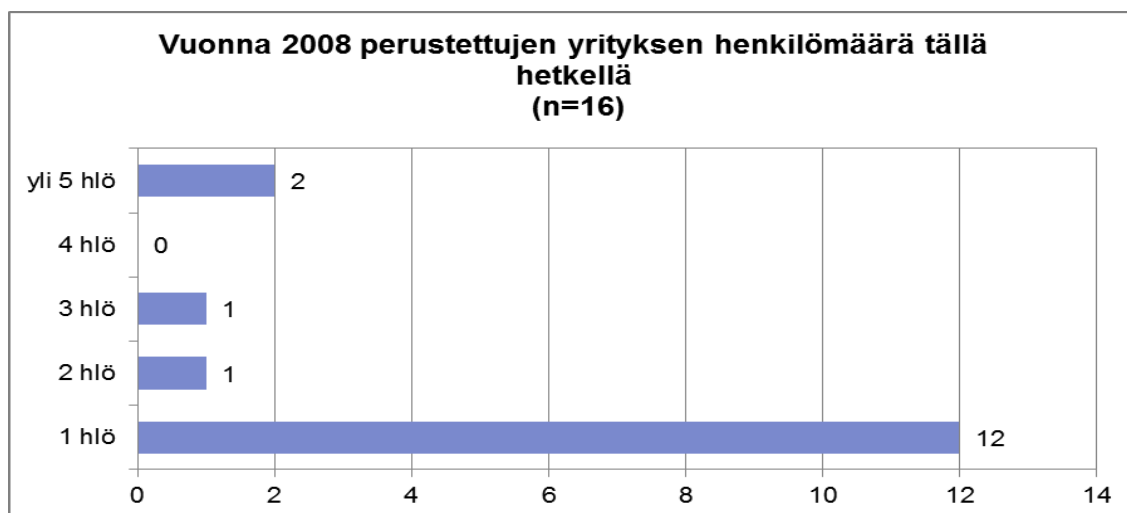
5.3.1 Henkilöstön ja liikevaihdon määrät

Vastaajien yritysten henkilömäärää kuvaa hyvin maassamme yleisesti vallitsevaa tilannetta. Selkeästi suurin osa vastaajista oli ja on edelleen yksinyrittäjiä. Perustettaessa yksinyrittäjiä oli 13 kappaletta (81 %) ja vastaushetkellä 12 kappaletta (75 %). (Kuviot 6 & 7)



Kuvio 6 Perustettujen yritysten henkilömäärät ensimmäisen toimintavuoden päättyessä.

Kahden yrityksen henkilömäärä oli noussut yli viiden, mutta ristiintaulukoinnin perusteella on myös huomattava että näiden kahden yrityksen henkilömäärä oli jo perustaessa 3 ja 4 henkilöä. Tulosten perusteella olisikin mielenkiintoista selvittää yrityksen perustajien / aloittavan henkilöstömäärän vaikutus yrityksen kehitykseen ja uuden henkilötön palkkaamiseen.

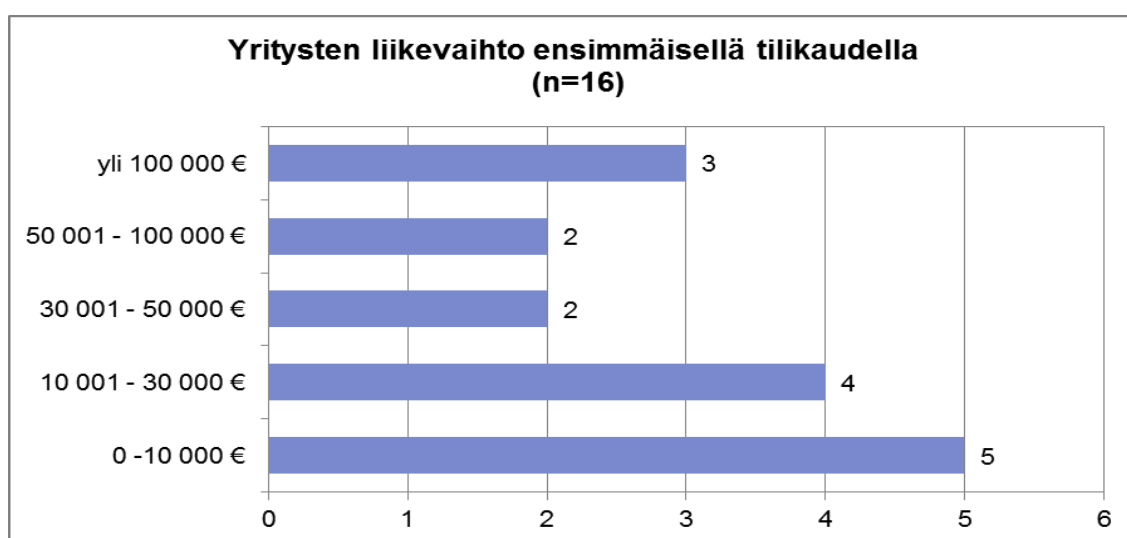


Kuvio 7 Perustettujen yritysten henkilömäärät vastaushetkellä.

Tutkituissa yrityksissä ei voida sanoa tapahtuneen mainittavaa henkilömäärän kasvua. Tutkitava ajanjakso ei kuitenkaan ole ollut yleisestikään yrityksille helppo. Pelkästään jo vuosina

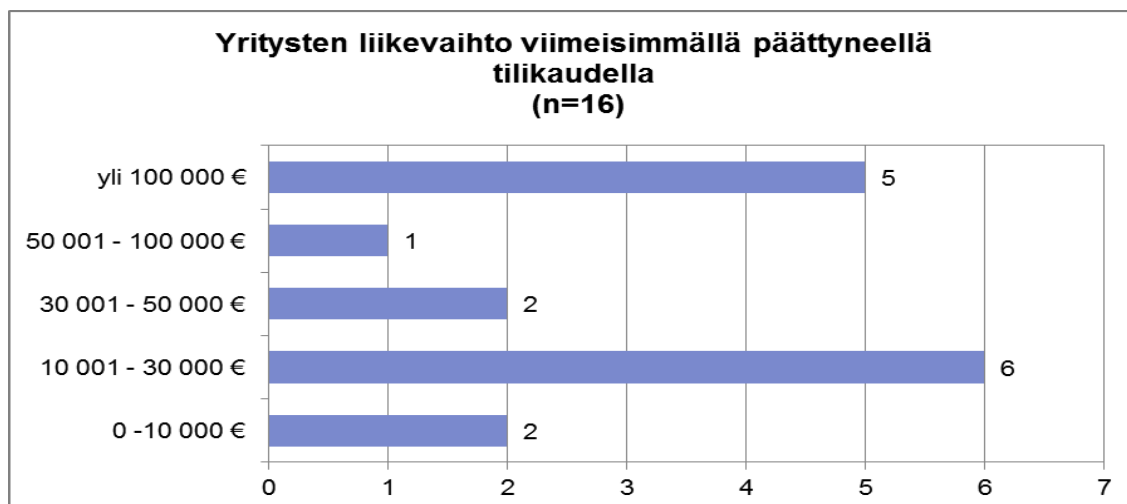
2009 - 2010 yritysten henkilöstömäärä putosi koko maassa 60 000 henkilöllä (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012a, 37). Pääosa koko Suomen Pk-yrityksistä on yksinyrittäjiä tai sellaisia yrityksiä joissa ei ole perheen ulkopuolista henkilöstöä. Kaksi kolmasosaa kaikista maamme yrityksistä on sellaisia yrityksiä joissa vuosityöllisiä on yrittäjä mukaan lukien alle kaksi. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2009, 25.)

Kuvioissa 8 ja 10 nähdään liikevaihdon muutokset ensimmäisen ja viimeisimmän päättyneen tilikauden välissä. Kasvu on ollut suurempaa, kuin henkilöstömäärän kasvu, joka myös osaltaan kuvaa yleisesti Suomessa vallitsevaa tilannetta jossa liikevaihto kasvaa henkilöstömäärää nopeammin.



Kuvio 8 Yritysten liikevaihto ensimmäisellä tilikaudella.

Ristiintaulukoinnissa voitiin huomata, että jokainen yli 100 000 liikevaihdokseen nykyhetkellä ilmoittava vastaaja ilmoitti liikevaihdokseen jo ensimmäisellä tilikaudella 50 001 - 100 000 tai yli 100 000. Mielenkiintoista on myös, että yli 100 000 liikevaihdon nykyhetkellä omaavista yhdellä oli korkeakoulututkinto ja muilla ammatillinen tutkinto tai peruskoulupohja. Kaikkien paitsi yhden korkeakoulun käyneen vastaajan yrityksen liikevaihto viimeisimmällä tilikaudella oli 30 000 tai alle. (Kuviot 8 & 9)

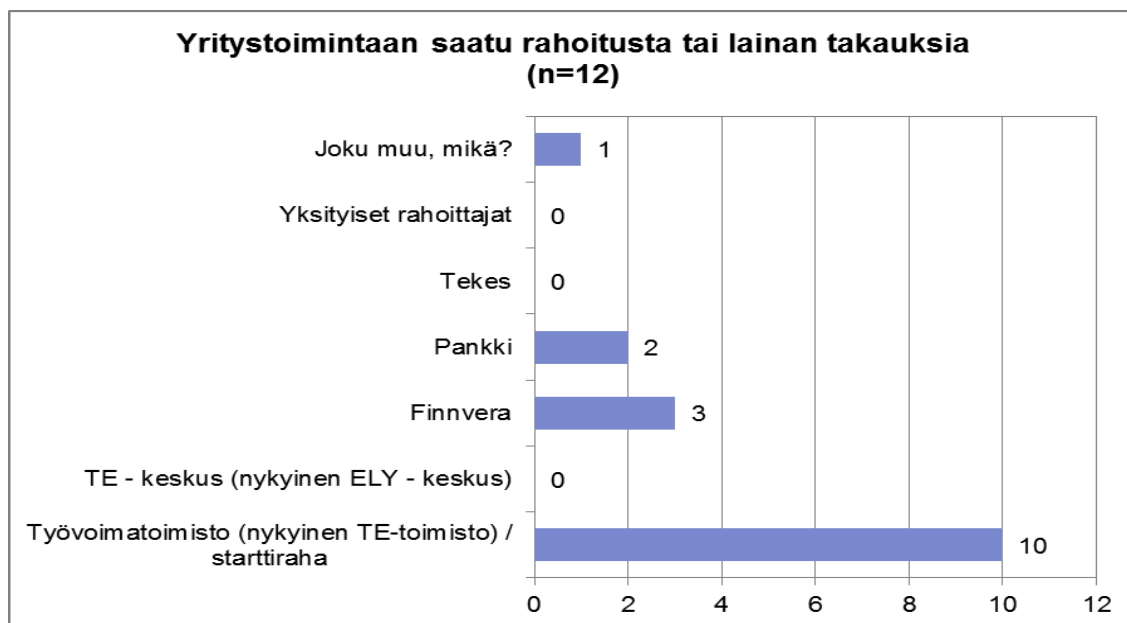


Kuvio 9 Yritysten liikevaihto viimeisimmällä päättyneellä tilikaudella.

Vertailtavaan aikajaksoon suhteutettuna voidaan sanoa, ettei mainittavaa liikevaihdon kasvua ole tapahtunut. Luonnollisesti myös liikevaihdon kasvuun on voinut vaikuttaa taloudellisen tilanteen epävarmuus koko Suomessa.

5.3.2 Rahoitus, muut yrityspalvelut ja kehittämissaikomukset

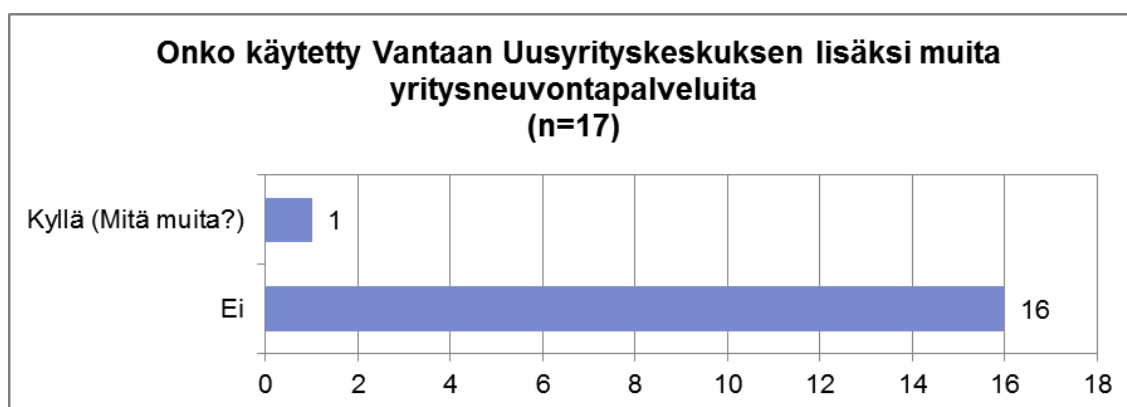
Yritystoiminnan rahoitusta tiedustelemaan kysymykseen vastasi 12 henkilöä. Heistä suurin osa oli käyttänyt hyödykseen starttirahaa, joka on tarkoitettu yrityksen perustajan perustoimeen tulon varmistamiseen. Mainittakoon, ettei starttirahan saaminen ole todistettusti lisännyt yrityksen eloonjäämismahdollisuuksia, mutta on mahdollista, että starttirahan saamiseksi käytävän liikeidea-arviointi saattaa lisätä tätä mahdollisuutta uusien yrittäjien saadessa palautetta liikeideastaan (Stenholm 2007, 42). On vaikea arvioida miksi viisi henkilöä oli jättänyt vastaamatta ja olivatko vastaajat yleisesti kokeneet esimerkiksi läheisiltä saadut avustukset tai lainat mainitsemattoman arvoisiksi. ”Muu, mikä?” vaihtoehtoon on vastannut yksi henkilö vastaamalla ”minä itse”. (Kuvio 10)



Kuvio 10 Yritystoiminnan rahoituslähteet.

Lainaa tai lainan takauksia saaneita yrittäjiä oli yhteensä viisi kappaletta. Kun ajatellaan uusien yritysten alkuvaiheen tulorahoituksen vähyys, voidaan ajatella lainojen vähyyden perusteella, että suurimmalla osalla yrittäjistä ei ole ollut ainakaan kovin nopeita kasvutavoitteita yritykselleen. Jos toimintaa on haluttu kasvattaa, on sitä pyritty tekemään tulorahoituksenhoidin.

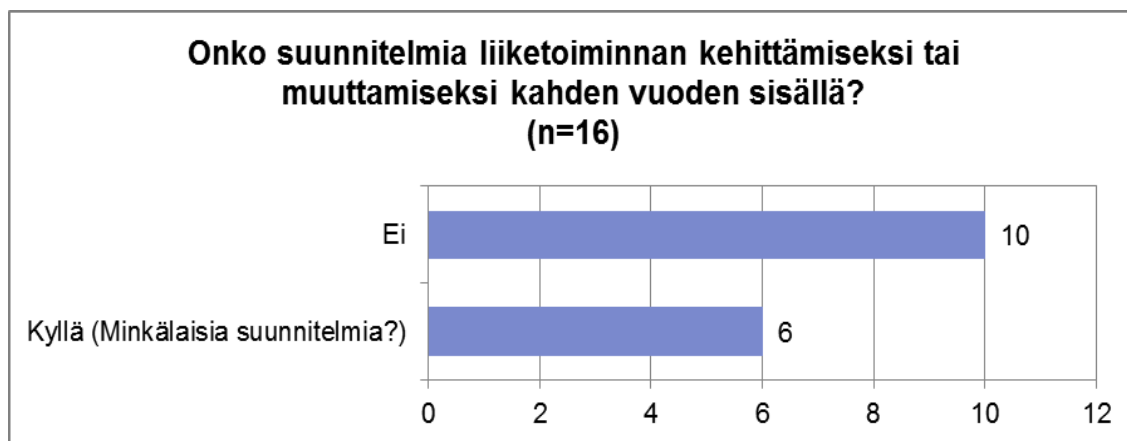
Vain yksi vastaaja oli käyttänyt muita yrityspalveluita Vantaan Uusyrityskeskuksen lisäksi. Muita palveluita käyttänyt vastaaja oli käyttänyt naisyrittäjyyskeskuksen palveluita. (Kuvio 11)



Kuvio 11 Olivatko yrittäjät käyttäneet muita yrityspalveluita Vantaan Uusyrityskeskuksen lisäksi.

Yritysneuvontapalveluiden hyväksikäyttö on ollut vähäistä, mikä kertoo siitä, ettei julkisista yrityspalveluista ehkä tiedetä tarpeeksi tai mahdollisesti siitä, ettei esimerkiksi kasvuhaluja

ole välttämättä ollut. Aloittavan yrittäjän on mahdotonta tietää kaikkea itse ja erityisesti yrityksen kehittäminen ja kasvattaminen vaatii tietotaitoa, jota voisi helposti kartuttaa erilaisten palveluiden kautta. Esimerkiksi ELY - keskuskeskukset tarjoavat tuettuja palveluita yrityksen kehittämiseen.



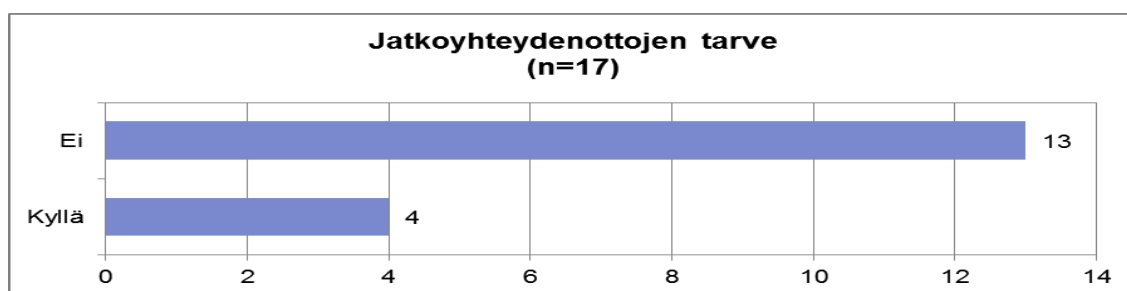
Kuvio 12 Oliko yrittäjillä suunnitelmia yritystoiminnan kehittämiseksi kahden vuoden sisällä.

Kuviossa 12 nähdään, että kuudella vastaajalla (38 %) oli suunnitelmia yritystoimintansa kehittämiseksi tai muuttamiseksi seuraavan kahden vuoden sisällä:

- franchising
- Painopistetoimialan vaihtaminen meneillään olevan lisäkoulutuksen avulla
- Kasvu / Laajennus
- Yhdistyminen toisen saman alan palveluyrittäjän kanssa
- Myyntitoiminnan kehittäminen
- Liiketoiminnan kasvattamista

5.4 Mahdolliset jatkoyhteydenotot

Vastaajilta kysyttiin haluavatko he Vantaan Uusyrityskeskukseen ottavan heihin yhteyttä yritystoimintaan liittyen. Palvelun mainittiin olevan maksutonta. Neljä henkilöä (25 %) ilmoitti toivovan heihin otettavan yhteyttä. Yhteystiedot toimitettiin Vantaan Uusyrityskeskuselle. (Kuvio 13)



Kuvio 13 Halusivatko vastaajat heihin otettavan yhteyttä yritystoimintaan liittyen.

6 Yhteenveto ja johtopäätökset

Opinnäytetyön osana olevan kyselytutkimuksen tarkoituksen oli selvittää Vantaan Uusyrityskeskuksen vuonna 2008 asiakkaina olleiden yritysten kehitystä ja kasvua. Kyselyn vastausprosentti oli 7,9. Vuonna 2008 yrityksen perustaneiden henkilöiden yrityksistä 78 prosenttia oli edelleen toiminnassa tai ainakin yritysrekisterissä. Tätä voidaan pitää hyvänä lukuna jos verrataan koko maan keskiarvoon jossa 50 - 55 prosenttia yrityksistä on elossa viiden toimintavuoden jälkeen.

Asiakaskyselyä tehtäessä ei tutkimuksen tekijällä ollut tiedossa yritysten Y-tunnuksia. Y-tunnusten kautta yritysten yhteystietojen tarkistaminen olisi ollut paremmin mahdollista, joka olisi mahdollistanut myös ajanmukaisten sähköpostiosoitteiden käyttämistä kyselyn lähettämisessä vastaanottajille, joka taas olisi voinut nostaa kyselyn vastausprosenttia. Jälkikäteen ajatellen olisi ollut järkevää tiedustella vastaajilta myös kasvuintentioita, jotta yritysten toteutunutta kehitystä olisi voitu vertailla niihin. Rahoitusta tiedusteltaessa olisi voinut kysyä myös rahoituksen hakemisesta. Näin olisi nähty onko rahoitusta pyritty ylipäättään saamaan joiltakin tahoilta. Vastaavaa tutkimusta seuraavan kerran tehtäessä mainitut asiat on hyvä ottaa huomioon. Muuten lomaketta voidaan pitää hyvin onnistuneena ja selkeänä. Näin pienestä näytteestä ei voida vetää johtopäätöksiä eikä yleistyksiä koko perusjoukkoon, joka otettakoon huomioon johtopäätöksiä luettaessa.

Vastanneista yrityksistä voidaan sanoa, ettei kovin merkityksellistä kasvua havaita tapahtuneen. Yritysten liikevaihdot olivat kuitenkin kasvaneet henkilömäärää hiukan enemmän, sillä lähes jokainen yritys oli alkutilanteeseen verrattuna noussut ainakin seuraavaan kysymyksen asettamaan liikevaihtoluokkaan. Yleisesti koko Suomessa yritysten liikevaihto kasvaa henkilömäärää nopeammin, joten tässä mielessä tutkimuksen tulokset vastaavat koko maan yrityskehityksen luonnetta.

Liikevaihdon ja henkilöstömäärän muutosten sekä kehittämissuunnitelmien perusteella voidaan sanoa, että suuri osa vastanneista yrittäjistä vaikuttaa pyrkivän lähinnä työllistämään itsensä eikä kasvattamaan toimintaansa. Suurin yksittäinen vaikuttava tekijä vastaajien kasvun vähyteen saattaa olla juuri kasvuintentioiden puuttuminen. Tärkeimpiä tekijöitä yrityksen kasvussa, erityisesti alkuvaiheessa on yrittäjä tai yrittäjätiimi ja sen ammattitaito, tavoitteet sekä kasvuhalut. Toimintaympäristön vaikutusta voidaan siis pienentää, kun kasvuhalukkuutta on. Pk - yrittäjien kasvuhakuisuus on Suomessa kuitenkin selkeästi laskenut vuoden 2008 jälkeen, kuten kappaleessa 2.1 mainittiin. Kansainvälisesti vertailtaessa Suomalaisten uusien yrittäjien kasvuhakuisuus on selvästi alhaisempaa, kun vertailtiin yhdeksää maata vuosina 2009 - 2011 (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012b, 22). Yrittäjän oman panoksen ja kykyjen

merkitystä yrityksen kehitykseen olisi syytä painottaa myös Vuyk:n aloitteleville yrittäjäasiak-
kaille.

Pankkirahoituksen saatavuus on heikentynyt ja sen ennustetaan heikentyvän entisestään eri-
tyisesti Pk-yrityksille. Pankkirahoituksen saatavuus on kuitenkin Suomessa hyvällä tasolla ver-
rattuna muuhun Eurooppaan. (Suomen pankki 2013, 12 - 13 & 55.) Pankkirahoituksen ollessa
suomalaisten yritysten yleisin ulkoisen rahoituksen lähde on huolestuttavaa, että Pk-yritysten
ja erityisesti mikroyritysten rahoitusongelmat pankkisektorilla ovat yleisiä. Pk-yrityksistä noin
25 % ja mikroyrityksistä noin 30 % koki ongelmalliseksi rahoituksen hankkimisen. Yleisin on-
gelma oli vakuuksien koko. Yritysten ulkoisen rahoituksen hakeminen on kuitenkin lisääntynyt,
jota voidaan pitää hyvänä merkinä erityisesti rahoitustilanteen ollessa kireämpi. (Suomen
pankki 2012, 8 & 14 - 16.) Kun nuorten ja pienempien yritysten rahoitus on yleensä vaikeam-
min saatavissa ja kalliimpaa, kyselyyn vastanneet ovat saattaneet nähdä kasvuun investoinnin
liian kalliina ja sitä kautta suurriskisenä tai mahdottomana. Tällaista kuvaa antaa myös Finn-
veran tilastot, joissa 2013 alkuvuonna rahoitushakemuksia on tullut aiempaa enemmän käyt-
töpääomaksi investointihakkeiden sijaan (Niemeläinen 2013).

Kappaleessa 2.3. rahoitusmahdollisuuksien mainittiin olevan toiseksi tärkein yritysten kasvun
mahdollistaja. Toisaalta nopeasti kasvaneiden tanskalaisyriyten yksi yhteinen tekijä oli or-
gaaninen tulo-rahoituksen-ehdoinen kasvu. Tämän hetkistä rahoitustilannetta Suomessa ei voida
siis pitää suoraan esteenä kyselyyn vastanneiden yrittäjien kasvulle.

Yrittäjä tai yrityksen perustajat voivat haluta työllistää vain itsensä jolloin on ymmärrettä-
vää, ettei kasvua koeta tarpeelliseksi yrityksen tuodessa leivän pöytään yrittäjälle itselleen.
Mediassa jatkuvasti julistettava koko maan ja maailman taloudellinen epävarmuus on kuiten-
kin myös saattanut luoda vastanneiden yrittäjien mieleen ajatuksen siitä, että nyt investoin-
nin sijaan kannattaa laittaa rahaa sukan varteen. Yrittäjät ovat voineet pelätä paluuta 90-
luvulle ja toimintaa on pidetty käynnissä mahdollisuuksien mukaan, muttei olla lähdetty ot-
tamaan ylimääräisiä riskejä. Tilanne on hankala jos ajatellaan kappaleessa 2.3.2 mainittua
tutkimusta jossa 70 prosenttia yrityksistä oli sitä mieltä, että kasvun tärkeäksi tekijäksi mai-
nittiin juuri lisäpanostuksen vaatiman riskin ottaminen. Nuorempien yrittäjien ollessa nykyään
yleensä kasvuhakuisempia olisikin mielenkiintoista selvittää 90-luvun laman vaikutuksia yritys-
ja kasvuhaluuteen niissä ihmisissä, jotka ovat kyseisenä aikana olleet työ- tai yritys-elä-
mässä mukana.

Suomalaisista yli 5 henkilöä työllistävästä yrityksistä 77 prosenttia on käyttänyt ELY - keskuks-
sen ja 50 prosenttia Tekesin yrityspalveluita. Muita tahoja oli käytetty vähemmän. Yrittäjät
ovat sitä mieltä, että yrityspalveluiden tarjoajia on paljon, mutta on hankala selvittää oikea-
ta tahoja yrittäjän halutessa olla tuottavan työn teossa. Yleisimmät käyttötarkoituksen julkisil-

le yrityspalveluille ovat erityisesti tutkimus- ja kehitys- ja innovaatiotoiminta, kasvun tukeminen ja investoinnit sekä muiden liiketoiminnan osa-alueiden kehittäminen. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2011, 15.) Ehkä hiukan yllätyksenä vain yksi vastaaja oli käyttänyt muita yrityspalveluita Vantaan Uusyrityskeskukseen palveluiden lisäksi. Vastaajat eivät ole joko tienneet yrityspalveluiden tarjoajista, eivät ole kokeneet tarvitsevänsä ulkoista apua liiketoimintansa kehittämiseen tai eivät ole pyrkineet kehittämään toimintaansa. Vastaajista, jotka suunnittelivat kehittävänsä yritystä seuraavan kahden vuoden aikana, 4 toivoi heihin otettavan yhteyttä Vuyk:n toimesta. Vastaajia oli 6, joten tätä voidaan pitää merkinä siitä, että kehittämishaluiset yrittäjät myös pyrkivät hakemaan ulkopuolista apua. Vuyk voisikin kehittää jonkinlaista tietyn väliajoin lähetettävää eri yrityspalveluiden tiedot sisältävää pakettia vanhoille asiakkailleen.

Vastanneiden miesten ja naisten välillä ei ollut suuria havaittavia eroja. Korkeakoulututkinnon suorittaneista vastaajista kaikki paitsi yksi oli naisia. Miehet taas olivat naisia hiukan nuorempia. Naiset olivat myös käyttäneet pankin tai Finnveran rahoitusta miehiä enemmän. Kasvuhaluinen yrittäjä on yleensä kasvuhaluutonta korkeakoulutetumpi ja nuorempi mies, kuten kappaleessa 2.3.1 mainitaan. Toisaalta samassa kappaleessa kerrotaan hyvin menestyneiden yrittäjien keskuudessa olevan enemmän peruskoulun käyneitä, kuin keskinkertaisesti menestyneiden. Ristiintaulukoinnissa voidaan kuitenkin huomata, että 6 kehittämishaluisesta yrittäjästä 4 oli naisia ja 4 korkeakoulutettuja. Ikärakenne kehittämishaluisten keskuudessa oli tasanaisesti jakautunut. Vertailemalla kehittämishaluisia vastaajia kaikkiin vastaajiin, ei heidänkään välillä voida huomata suurta eroa liikevaihdon kasvussa. Henkilömäärä näiden vastaajien keskuudessa oli pysynyt täysin samana aloitusvuodesta.

Vuosina 2007 - 2010 kasvuyritykset loivat puolet koko Suomen uusista työpaikoista (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012b, 9). Kappaleessa 2.3.1 mainitaan kasvuhaluisten yrittäjien kasvaneen muita yrityksiä nopeammin. Kasvuyrittäjäyys ei sovi jokaiselle eikä siihen moni pyrikään. Kuitenkin niin aloittavan, kuin jo pidemmän aikaa toimineen yrittäjän on hyvä tietää, ettei yrityksen kasvattaminen vaadi tähtitiedettä vaan hyvin suunniteltua yritystä ja tahtoa, kuten teoriaosuudesta on tullut ilmi. Yrityksen kasvaessa työ ei välttämättä vaikeudu vaan muuttuu erilaiseksi, eikä kaikkea tarvitse tehdä, osata tai tietää itse vaan apua voi ja pitää palkata tai hakea, kun tilanne sitä vaatii. Yritysrahoituksen saaminen ei kirjoitushetkellä ole helpoimmillaan, mutta innovatiivisille ja kasvuun pyrkiville yrityksille sitä on tarjolla hiukan paremmin. Vantaan Uusyrityskeskus on yritysmaailman avainroolissa tarjotessaan palveluita alkaville yrittäjille, joiden käsitys yrittäjäyydestä on vasta aluillaan.

Lähteet

- Clarysse, B., Kiefer, S. 2011. The smart entrepreneur - How to build for a successful business. Lontoo: Elliott and Thompson Limited.
- Grant, R. 1998. Contemporary strategy analysis. 3. uud. p. Blackwell Publishers Inc.
- Handelberg, J., 2012. Aspects of top management team and firm growth. Väitöskirja. Aalto-yliopisto. Johtamisen ja kansainvälisen liiketoiminnan laitos.
- Heikkilä, T. 2001. Tilastollinen tutkimus. 3. uud. p. Helsinki: Edita.
- Heikkinen, E. 2007. Yrittäjän persoonallisuus ja sen yhteys yrityksen kasvuun Big Five - teorian mukaan tarkasteltuna. Väitöskirja. Jyväskylän yliopisto. School of business and economics.
- Heinonen, J. & Pukkinen, T. 2005. Yrittäjien mielikuvat kasvusta, kirjasta Kasvun olemus ja reitit - Fokuksessa suomalaiset Pk-yritykset. Toimittanut Heinonen, J. Tampere: Esa Print Tampere.
- Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. 2005. Tutki ja kirjoita. 11. painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Kallio, J. 2002. Pienyrityksen kehittymisen tiet. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.
- Kuhmonen, T., Niittykangas, H., Niemelä, T. 2006. Liiketoiminnan synty ja kasvuintentiot - esimerkkinä maatilojen pienyritystoiminta. Working paper. Jyväskylän yliopisto. Taloustieteiden tiedekunta.
- Kuitunen, K., Ilomäki, S., Simons, M. 2003. Kehity kasvuun - pk-yrityksen kasvu ja kehittäminen. Toimittanut Valjakka, T. Helsinki: Työministeriö.
- Kyröläinen, J., Lius, M. 2005. Yrityksen hallittu kasvu. Pro Gradu- tutkielma. Tampereen yliopisto. Taloustieteiden laitos.
- Toivonen, J., Stenholm, P., Heinonen, J. 2005. Kasvun erilaiset ehdot, kirjasta Kasvun olemus ja reitit - Fokuksessa suomalaiset Pk-yritykset. Toimittanut Heinonen, J. Tampere: Esa Print Tampere.
- Lahti, A. 2002. Moderni taloustiede ja innovatiiviset kasvuyritykset - Schumpeterismi on edelleen ajankohtainen. Keuruun Laatuspaino Oy.
- Laitinen, E. 2007. Yrityksen kasvu ja kannattavuus, kirjasta Kasvuyritys. Toimittanut Laukkanen, M. Helsinki: Talentum
- Laukkanen, M. 2007. Kasvuyrittäjyys ja kasvuyritykset, kirjasta Kasvuyritys. Toimittanut Laukkanen, M. Helsinki: Talentum
- Lehti, E., Rope, T., Pyykkö, M. 2007. Mikä tekee yrittäjästä menestyvän - Perusyrittäjästä superyrittäjäksi. Juva: WS Bookwell Oy.
- Niskanen, J., Niskanen, M. 2007. Kasvun rahoittaminen Pk-yrityksissä, kirjasta Kasvuyritys. Toimittanut Laukkanen, M. Helsinki: Talentum
- Ohjelmistoyrittäjät ry, Teknologiateollisuus ry. 2012. Ohjelmistoyritysten rahoitusopas. Toimittanut Ahokas, M. Keili Oy.

Poulsen, F. 2007. Mikä on strategia pk-yrityksessä, kirjasta Kasvuyritys. Toimittanut Laukkanen, M. Helsinki: Talentum

Pukkinen, T., Stenholm P., Malinen, P. 2005. Kasvuyritysten määrän mittaaminen, kirjasta Kasvun olemus ja reitit - Fokuksessa suomalaiset Pk-yritykset. Toimittanut Heinonen, J. Tampere: Esa Print Tampere.

Shane, S. 2003. A general theory of entrepreneurship. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.

Stenholm, P. 2007. Starttiraha yrittäjyyden avaimena. Työpoliittinen tutkimus. Työministeriö.

Strang, L. 2007. Myönteinen psykologia ja uuden liiketoiminnan luominen, kirjasta Kasvuyritys. Toimittanut Laukkanen, M. Helsinki: Talentum

Timmons, J., Spinelli, S. 2009. New venture creation - Entrepreneurship for the 21st century. Singapore: The McGraw-Hill Companies.

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2009. Yrittäjyyskatsaus 2009. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisu. Edita publishing oy.

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2012a. Yrittäjyyskatsaus 2012. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisu. Edita publishing oy.

Valli, E. 2007. Myönteinen psykologia ja uuden liiketoiminnan luominen, kirjasta Kasvuyritys. Toimittanut Laukkanen, M. Helsinki: Talentum

Viitala, R. & Jylhä, E. 2001. Menestyvä yritys. Liiketoimintaosaamisen perusteet. 4. uud. p. Helsinki: Edita Oyj.

Vilkkumaa, M. 2007. Viisas yritys - 11 askelta menestykseen. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Autio, E., Rannikko, H., Kiuru, P., Handelberg, J. 2013. Kasvuyritysseuranta. Analyysijä nuorten teknologiayritysten kehittymisestä vuosina 2004 - 2010. Aalto yliopisto. Viitattu 27.6.2013.

http://www.tekes.fi/fi/gateway/PTARGS_0_201_354_404_1325_43/http%3B/tekes-ali2%3B7087/publishedcontent/publish/fi_content/news/kasvuyritysseuranta_2013_aalto_niy_vigo.pdf

Delmar, F., Davidsson, P., Gartner, W. 2003. Arriving at the high growth firm. Viitattu 5.5.2013. <http://eprints.qut.edu.au/5839/1/5839.pdf>

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2013. Yrittäjyys. Viitattu 9.6.2013 http://www.ek.fi/ek/fi/yrittajyys_ym/yrittajyys/

Elinkeinoelämän keskusliitto, Nordea. 2013. Selvitys kasvu- ja omistajayrittäjyyden olemuksesta. Viitattu 27.6.2013. http://www.ek.fi/ek/fi/tutkimukset_julkaisut/2013/3_maalis/EK_Nordea_netiversio_2.pdf

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2011. Julkisten yrityspalveluiden kehittäminen. Elinkeinoelämän keskusliitto. Viitattu 7.6.2013 http://www.ek.fi/ek/fi/tutkimukset_julkaisut/2011/5_touko/Yrityspalveluselvitys-2.pdf

ELY-keskus. 2013. Viitattu 3.6.2013. <http://www.ely-keskus.fi/>

European Investment Fund. 2011. Business angels in Germany. EIF's initiative to support the non-institutional financing market. . Working Paper 2011/11. Viitattu 29.5.2013.
http://www.eif.org/news_centre/publications/eif_wp_2011_011_Business_Angels_in_Germany.pdf

Finnvera Oyj. 2013. Viitattu 3.6.2013. <http://www.finnvera.fi/>

Gerber, L. 1998. Harvard Business Review. Viitattu 3.4.2013.
http://www.nelliportaali.fi/V/TRHF8IIJ6CCSJHEDMBXGF7K9UVQPA2UG7GUVU7VQS751GCAA9H-10568?func=quick-3&short-format=002&set_number=109191&set_entry=000012&format=999

Mäki - Fränti, P. 2006. Pk-yritysten kasvu ja kasvuhakuisuus. Viitattu 3.4.2013.
http://www.tem.fi/files/19488/Pk-yritysten_kasvu_ja_kasvuhakuisuus.pdf

Niemeläinen, J. 2013. Hallitus satsaa kasvurahoitukseen - Luotonanto edelleen nihkeää. Taloussanommat. Viitattu 27.6.2013. <http://www.taloussanommat.fi/rahoitus/2013/04/03/hallitus-satsaa-kasvurahoitukseen-luotonanto-edelleen-nihkeaa/20134838/12>

Pajarinen, M., Rouvinen, P., Ylä-Anttila, P. 2006. Uusyrittäjien kasvuhakuisuus. Elinkeinoelämän tutkimuslaitos. Viitattu 8.4.2013. <http://www.etla.fi/wp-content/uploads/2012/09/dp1052.pdf>

Simons, M., Lehtoranta, O., Liukko, T., Airola, M., Ilomäki, K., Mikkola, M., Hyötyläinen, R., Pohto, P. 2007. Keskisuurten kasvuyritysten mahdollisuudet ja haasteet - Kasvuyrittäjyyden tutkimushanke elinkeinopolitiikan suunnittelun ja valmistelun tueksi. Kauppa- ja teollisuusministeriö. Viitattu 24.4.2013.
http://www.tem.fi/files/19487/Keskisuurten_kasvuyritysten_mahdollisuudet_ja_haasteet.pdf

Sitra. 2013. Viitattu 3.6.2013. <http://www.sitra.fi/>

Suomen pankki. 2013. Euro & talous 2/2013. Rahoitusjärjestelmän vakaus. Viitattu 25.6.2013.
http://www.suomenpankki.fi/fi/julkaisut/euro_ja_talous/rahoitusjarjestelman_vakaus/Documents/ET213.pdf

Suomen pääomasijoitusyhdistys ry. 2013. Viitattu 29.5.2013.
http://www.fvca.fi/yritykselle/vertailu_muihin_rahoitusmuotoihin

Suomen teollisuussijoitus Oy. 2013. Viitattu 3.6.2013. <http://www.teollisuussijoitus.fi/>

Suomen Yrittäjät. 2013. Pk-yritysbarometri. Kevät 2013. Viitattu 3.4.2013.
http://www.yrittajat.fi/File/b1546478-dd88-45e2-a707-bef08df8ab41/pk_barometri_kevat_2013.pdf

Tekes. 2013. Viitattu 3.6.2013.
<http://www.tekes.fi/fi/community/etusivu/307;jsessionid=gTVPRvBXZwfVw65K410ynhDN78kH115f0hgKFtRmgcT1bFz6T8h0!425480163>

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2012b. Kasvuyrityskatsaus 2012. Viitattu 25.6.2013.
http://www.tem.fi/files/32926/TEMjul_20_2012_web.pdf

Vantaan Uusyrittäjäkeskus ry. 2013. Viitattu 5.6.2013. <http://www.vuyk.fi/toiminta>

Kuvat

Kuva 1 Viitekehyksen rakenne	8
Kuva 2. Yrityksen kasvuun ja kehittämiseen vaikuttavat tekijät asteikolla 4-10 (Simons ym. 2007, 28).	14
Kuva 3. Kehityssykli (Kuitunen ym. 2003, 19).	15
Kuva 4 Yrityksen kasvun vaiheet ja rahoituslähteet (Ohjelmistoyrittäjät ry & Teknologiateollisuus ry 2012).	19
Kuva 5 Tekesin enimmäisrahoitusosuudet Pk-yrityksille (Tekes 2013).	25

Kuviot

Kuvio 1 Vastaajien sukupuolijakauma	29
Kuvio 2 Vastaajien ikä yrityksen perustamisvuonna 2008.....	30
Kuvio 3 Vastaajien koulutus.....	30
Kuvio 4 Perustettujen yritysten toimialat	31
Kuvio 5 Vuonna 2008 perustettu yritys edelleen toiminnassa.....	32
Kuvio 6 Perustettujen yritysten henkilömäärät ensimmäisen toimintavuoden päättyessä.	33
Kuvio 7 Perustettujen yritysten henkilömäärät vastaushetkellä.	33
Kuvio 8 Yritysten liikevaihto ensimmäisellä tilikaudella.	34
Kuvio 9 Yritysten liikevaihto viimeisimmällä päättyneellä tilikaudella.	35
Kuvio 10 Yritystoiminnan rahoituslähteet.	36
Kuvio 11 Olivatko yrittäjät käyttäneet muita yrityspalveluita Vantaan Uusyrityskeskuksen lisäksi.	36
Kuvio 12 Oliko yrittäjillä suunnitelmia yritystoiminnan kehittämiseksi kahden vuoden sisällä.	37
Kuvio 13 Halusivatko vastaajat heihin otettavan yhteyttä yritystoimintaan liittyen.	37

Liitteet

Liite 1. Kyselylomake	47
Liite 2. Saatekirje.....	50
Liite 3. Muistutuskirje 1	51
Liite 4. Muistutuskirje 2	52

Liite 1. Kyselylomake



Vantaan Uusyrityskeskuksen asiakaskysely

Arvoisa vastaanottaja

Tämän kyselyn tarkoituksena on selvittää Vantaan Uusyrityskeskuksen palveluita vuonna 2008 käyttäneiden yritysten nykytilaa. Tämä kysely on lähetetty Teille, koska olette olleet käyttäneet Vantaan Uusyrityksen palveluita kyseisenä aikana. Vaikka ette enää toimisi yrittäjänä, pyydämme teitä vastaamaan kyselyyn siitä huolimatta. Jokainen vastaus on tärkeä sillä kyselyn tuloksia käytetään Vantaan Uusyrityskeskuksen toiminnan kehittämiseen.

Kyselyyn vastaaminen kestää noin viisi minuuttia. **Vastaukset käsitellään luottamuksellisesti ja tulokset esitetään siten, että niistä ei voi tunnistaa kenenkään henkilöllisyyttä tai yksittäisiä vastauksia.** Tutkimuksen toteuttaa Laurea-ammattikorkeakoulu Vantaan Uusyrityskeskuksen toimeksiannosta. Tutkimuksen tekemisestä vastaa Laurean puolesta lehtori Elina Wainio. Kyselyn vastausaika päättyy 24.4.2013 klo. 23.59.

Kiitämme yhteistyöstä!

Taustatiedot:

1. Sukupuoli

- ☐ Nainen
☐ Mies

2. Ikä perustaessanne yrityksen vuonna 2008:

- ☐ Alle 30 vuotta
☐ 30 - 39 vuotta
☐ 40 - 49 vuotta
☐ 50 - 59 vuotta
☐ yli 60 vuotta

3. Koulutus

- ☐ Kansa- tai peruskoulu
☐ Ammattikoulu tai muu ammatillinen tutkinto
☐ Lukio
☐ Ammattikorkeakoulu
☐ Yliopisto

Kysymykset:

4. Mikä on vuonna 2008 perustamanne yrityksen toimiala?

- ☐ Liikenne
☐ Teollisuus
☐ Rakentaminen
☐ Kauppa
☐ Palvelut
☐ Muut toimialat

5. Onko vuonna 2008 perustamanne yritys vielä toiminnassa?

- ☐ Kyllä
☐ Ei, mutta jatkan yrittäjänä toisen yrityksen kautta
☐ Ei

Mikäli vuonna 2008 perustamanne yritys on toiminnassa tai toimitte edelleen yrittäjänä toisen yrityksen kautta, siirtykää kysymyksen 5. jälkeen suoraan kysymykseen 11.

6. Jos vuonna 2008 perustamanne yritys ei ole enää toiminnassa, mikä oli pääasiallinen syy toiminnan loppumiselle?

- ☐ Yritystoiminta ei ollut kannattavaa
☐ Työllistyin palkkatyöhön
☐ Myin yrityksen
☐ Yrittäjätoiminta ei sopinut minulle
☐ Jäin eläkkeelle/terveydelliset syyt
☐ Muu syy, mikä?

7. a) Yrityksen henkilömäärä toiminnan alkaessa vuonna 2008?

- ☐ 1 hlö
☐ 2 hlö
☐ 3 hlö
☐ 4 hlö
☐ yli 5 hlö

7. b) Yrityksen henkilömäärä toiminnan alkaessa viimeisenä tilikautena?

- ☐ 1 hlö
☐ 2 hlö
☐ 3 hlö
☐ 4 hlö
☐ yli 5 hlö

8. Mikä oli viimeisen tilikauden liikevaihto suunnilleen?

- ☐ 0 - 10 000 €
☐ 10 001 - 30 000 €
☐ 30 001 - 50 000 €
☐ 50 001 - 100 000 €
☐ yli 100 000 €

9. Mikä oli toiminnan päättymisvuosi?

- ☐ 2008
☐ 2009
☐ 2010
☐ 2011
☐ 2012
☐ 2013

10. Jos ette juuri nyt toimi yrittäjänä, onko aikomuksenne kuitenkin palata vielä yrittäjäksi?

- ☐ Kyllä
☐ Ei (Jos valitsette ei, niin mikä on pääasiallinen syy?)

11. a) Vuonna 2008 perustamanne yrityksen henkilömäärä ensimmäisen toimintavuoden päättyessä?

- ☐ 1 hlö
☐ 2 hlö
☐ 3 hlö
☐ 4 hlö
☐ yli 5 hlö

11. b) Vuonna 2008 perustamanne yrityksen henkilömäärä tällä hetkellä?

- ☐ 1 hlö
☐ 2 hlö
☐ 3 hlö
☐ 4 hlö
☐ yli 5 hlö

12. a) Yrityksen liikevaihto ensimmäisellä tilikaudella?

- ☐ 0 -10 000 €
☐ 10 001 - 30 000 €
☐ 30 001 - 50 000 €
☐ 50 001 - 100 000 €
☐ yli 100 000 €

12. b) Yrityksen liikevaihto viimeisimmällä päättyneellä tilikaudella?

- ☐ 0 -10 000 €
☐ 10 001 - 30 000 €
☐ 30 001 - 50 000 €
☐ 50 001 - 100 000 €
☐ yli 100 000 €

13. Oletteko saaneet yritystoimintaan rahoitusta tai lainan takauksia joltakin seuraavista tahoista?

- ☐ Työvoimatoimisto (nykyinen TE-toimisto) / starttiraha
☐ TE - keskus (nykyinen ELY - keskus)
☐ Finnvera
☐ Pankki
☐ Tekes
☐ Yksityiset rahoittajat
☐ Joku muu, mikä?

14. Onko teillä suunnitelmia liiketoiminnan kehittämiseksi tai muuttamiseksi kahden vuoden sisällä?

- ☐ Kyllä (Minkälaisia suunnitelmia?)
☐ Ei

15. Olen käyttänyt Vantaan Uusyrityskeskukseen lisäksi muita yritysneuvontapalveluita?

- ☐ Ei
☐ Kyllä (Mitä muita?)

16. Haluaisitteko, että Vantaan Uusyrityskeskus ottaa teihin yhteyttä yritykseenne tai yrittäjyytilanteeseenne liittyen? Palvelu on maksutonta.

- ☐ Kyllä
☐ Ei

18. Täyttäkää oheen yhteystietonne jos haluatte, että teihin otetaan yhteyttä.

Etunimi

Sukunimi

Puhelin

Sähköposti

Yritys

Liite 2. Saatekirje

Arvoisa vastaanottaja,

Laurea Ammatikorkeakoulu toteuttaa Vantaan Uusyrityskeskuksen toimeksiannosta asiakastutkimuksen, jonka avulla kehitetään keskuksen toimintaa. Vastaaminen kestää noin 5 minuuttia ja kaikki vastaukset käsitellään luottamuksellisesti ja niin, ettei niistä voi tunnistaa kenenkään henkilöllisyyttä. Kysely on lähetetty Teille, koska olette olleet Vantaan Uusyrityskeskuksen palveluiden piirissä vuonna 2008.

Olettehan ystävällinen ja vastaatte oheisen linkin kyselyyn, jolla kehitetään Vantaa Uusyrityskeskuksen toimintaa. Kiitos!

Ystävällisin terveisin

Vantaan Uusyrityskeskus & Laurea ammattikorkeakoulu

Liite 3. Muistutuskirje 1

Arvoisa vastaanottaja,

Tämä on muistutusviesti. Laurea Ammattikorkeakoulu toteuttaa Vantaan Uusyrityskeskuksen toimeksiannosta asiakastutkimuksen, jonka avulla kehitetään keskuksen toimintaa. Vastaaminen kestää noin 5 minuuttia ja kaikki vastaukset käsitellään luottamuksellisesti ja niin, ettei niistä voi tunnistaa kenenkään henkilöllisyyttä. Kysely on lähetetty Teille, koska olette olleet Vantaan Uusyrityskeskuksen palveluiden piirissä vuonna 2008.

Olettehan ystävällinen ja vastaatte oheisen linkin kyselyyn, jolla kehitetään Vantaa Uusyrityskeskuksen toimintaa. Kiitos!

Ystävällisin terveisin

Vantaan Uusyrityskeskus & Laurea ammattikorkeakoulu

Liite 4. Muistutuskirje 2

Arvoisa vastaanottaja,

Muistutamme vielä, että vastausaika päättyy 24.4.

Laurea Ammattikorkeakoulu toteuttaa Vantaan Uusyrityskeskuksen toimeksiannosta asiakas-tutkimuksen, jonka avulla kehitetään keskuksen toimintaa. Vastaaminen kestää noin 5 minuuttia ja kaikki vastaukset käsitellään luottamuksellisesti ja niin, ettei niistä voi tunnistaa kenenkään henkilöllisyyttä. Kysely on lähetetty Teille, koska olette olleet Vantaan Uusyrityskeskuksen palveluiden piirissä vuonna 2008.

Olettehan ystävällinen ja vastaatte oheisen linkin kyselyyn, jolla kehitetään Vantaa Uusyrityskeskuksen toimintaa. Kiitos!

Ystävällisin terveisin

Vantaan Uusyrityskeskus & Laurea ammattikorkeakoulu